Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 29. November 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 48

# Gegen die steuerrechtliche Diskriminierung der Genossenschaften

## Eingabe der Direktion des V. S. K. an den Bundesrat

Schon die 1940 eingeführte *Wehrsteuer* trifft die Konsumgenossenschaften viel härter als den übrigen Detailhandel. In besonders krasser Weise ist dies bei der *zusätzlichen Wehrsteuer* vom Jahre 1946 der Fall. In einer wohlfundierten Eingabe an den Bundesrat begehrt die Direktion des V. S. K., dass die Konsumgenossenschaften gleich behandelt werden wie der private Detailhandel. Die Eingabe hat folgenden Wortlaut:

«Im Oktober 1946 hat die Bundesversammlung den Bundesratsbeschluss betreffend die zusätzliche Wehrsteuer von höheren Erwerbseinkommen und Geschäftserträgen genehmigt. Sie hat dabei aber entgegen den Anträgen des Bundesrates eine Besteuerung der auf Selbsthilfe beruhenden Genossenschaften und namentlich der genossenschaftlichen Rückvergütung beschlossen, die viele Genossenschaften sehr schwer und ungerecht trifft und die den Grundgedanken der Gleichbehandlung in krasser Weise verletzt. Wir sind noch heute überzeugt, dass ein grosser Teil der Parlamentsmitglieder, die diesem Beschluss zustimmten, sich nicht im klaren waren über die Auswirkungen dieser Steuer, und manche unter ihnen, wenn nicht die meisten, sind sich seither bewusst geworden,

*dass jener Beschluss unhaltbar ist und geändert werden muss, bevor die zusätzliche Wehrsteuer tatsächlich erhoben wird.*

Das geht u. a. daraus hervor, dass der Nationalrat in der Junisession 1947 ein *Postulat Weber* angenommen hat mit folgendem Wortlaut:

«*Die Rückvergütungen und Rabatte der Konsumgenossenschaften werden, soweit sie 5 Prozent des Warenpreises übersteigen, durch die zusätzliche Wehrsteuer als ‚Reinertrag' besteuert, während die Rabatte aller Unternehmungen, die nicht die Rechtsform der Genossenschaft aufweisen, von dieser Steuer vollständig befreit sind.*

*Der Bundesrat wird daher eingeladen, die Frage zu prüfen, ob diese Ungleichheit nicht beseitigt werden sollte durch eine Aenderung von Art. 17, Absatz 2, des Bundesratsbeschlusses vom 30. September/22. Oktober 1946 in dem Sinne, dass bei der Ermittlung des Reinertrages der Genossenschaften die Rückvergütungen und Rabatte unabhängig von ihrer Höhe in Abzug zu bringen sind.*»

Das Postulat wurde vom Vorsteher des Finanz- und Zolldepartementes, Herrn Bundesrat Nobs, im Namen des Bundesrates entgegengenommen und vom Rat ohne Opposition erheblich erklärt. Dasselbe geschah auch mit einem Postulat Gysler, das in einer etwas andern Richtung geht. Doch auch der Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes hat in seiner Begründung zugegeben, dass die jetzt geltende Regelung ungerecht ist und einer Aenderung bedarf.

Da diese Angelegenheit dringend ist, gestatten wir uns, Sie erneut darauf aufmerksam zu machen und Ihnen an Hand einiger Beispiele zu zeigen, wie ungerecht sich der Bundesratsbeschluss vom 30. September/22. Oktober 1946 auswirken würde.

### I. Die Belastung der Genossenschaften durch die Wehrsteuer

Es ist wiederholt erklärt worden, dass die Genossenschaften durch die Wehrsteuer begünstigt werden. Diese Behauptung ist unrichtig, obwohl eine Rücksichtnahme auf den gemeinnützigen Zweck der auf Selbsthilfe beruhenden Genossenschaften in der Steuerpolitik durchaus gerechtfertigt wäre. Wir können jedoch im folgenden nachweisen, dass die Genossenschaften in den meisten Fällen stärker belastet werden als andere gleichartige Unternehmungen.

Die Genossenschaften werden nach Artikel 61 des Bundesratsbeschlusses über die Erhebung einer Wehrsteuer vom 9. Dezember 1940 mit einer proportionalen Steuer von 3% auf dem Reinertrag belastet; durch den Bundesratsbeschluss vom 20. November 1942 ist dieser Satz auf 4½% erhöht worden. Ausserdem wird aber noch eine *Sondersteuer* in derselben Höhe *auf den Rückvergütungen und Rabatten* erhoben nach Art. 63/64 des Bundesratsbeschlusses vom 9. Dezember 1940. Durch diese Bestimmung

werden anscheinend alle Unternehmungen gleich behandelt, ohne Rücksicht auf ihre Rechtsform. In Wirklichkeit werden *die Genossenschaften weitaus am stärksten betroffen*, da sie viel häufiger Rückvergütungen gewähren, die über 5 % hinausgehen. Der private Detailhandel, soweit er überhaupt Rabatt ausrichtet, geht meistens nur bis zu 5 % und bleibt somit steuerfrei. In einzelnen Fällen werden 6 % Rabatt vergütet. Höhere Sätze kommen nur bei einigen wenigen Filialunternehmungen vor sowie bei ganz vereinzelten Einzelunternehmen.

Die Besteuerung wirkt sich folgendermassen aus (bei den Genossenschaften handelt es sich um konkrete Fälle aus der Praxis, bei denen lediglich die Zahlen etwas ab- oder aufgerundet sind):

**A. Steuerleistung eines Detailhandelsgeschäftes mit Fr. 250 000.— Umsatz**

Kapital und Reserven . . . . . Fr. 110 000.—
Reinertrag (ohne Rabatt und Rückvergütung) Fr. 10 300.—

1. *Genossenschaft* (Konsumverein N.)

Rückvergütung 9 %, wovon 4 % = Franken 10 000.— zum Reinertrag gerechnet werden.

4,5 % vom Reinertrag . . . . . Fr. 465.—
4,5 % von der Rückvergütung . . . . Fr. 450.—
total Fr. 915.—
= 8,9 % vom Reinertrag.

2. *Aktiengesellschaft* (kommt in dieser Grössenordnung wohl nicht oder nur ganz selten vor)

Rendite 9,4 %, Steuersatz 4,7 + 2,35 = 7,05 %.

7,05 % vom Reingewinn . . . . . Fr. 726.—

Falls ein Rabattsatz gewährt würde, der ebenso hoch wäre wie die Rückvergütung der Genossenschaft, würde noch eine Steuerleistung von Fr. 450.— dazu kommen, was insgesamt *Fr. 1176.*— oder 11,4 % vom Reingewinn ausmachen würde. Doch kommt dieser Fall praktisch nicht vor. Ist der Rabatt kleiner, wie das die Regel ist, so zahlt die Aktiengesellschaft weniger Wehrsteuer als die Genossenschaft.

3. *Einzelkaufmann* (verheiratet)

1,65 % vom Einkommen von Fr. 10 300.— . . Fr. 170.—

bei Rabatt von 6 %:
4,5 % von Fr. 2500.— = Fr. 112.50, total . . Fr. 282.50

Ein Rabatt von mehr als 5 % wird nur höchst selten vorkommen und dann nicht mehr als 6 % betragen. (In einer Erhebung im ganzen Lande haben wir drei Fälle festgestellt, in denen 6 % überschritten werden.) In diesem Falle würde sich eine zusätzliche Steuerbelastung von Fr. 112.50 ergeben, so dass die Steuerleistung insgesamt Fr. 282.50 betragen würde oder 2,7 % vom Reinertrag.
(Zu berücksichtigen ist ferner, dass der Einzelkaufmann seinen Arbeitsverdienst als Verwalter des Unternehmens versteuern muss. Diesen Betrag setzen wir jedoch nicht ein, da der Verwalter der Konsumgenossenschaft diese Steuer ebenfalls zu entrichten hat. Doch sie erscheint nicht in der Rechnung der Genossenschaft und muss daher bei einem Vergleich weggelassen werden. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass der Einzelkaufmann dadurch, dass er Arbeitsverdienst und Gewinn in einem Posten versteuern muss, in eine höhere Progression kommt; er bleibt trotzdem erheblich unter der Belastung der Genossenschaft im vorliegenden Fall.)

Die Steuerbelastung des Reinertrages bzw. Reingewinns beträgt somit:

für die Genossenschaft . . 8,9 %
für die Aktiengesellschaft . 7,05 % (evtl. 11,4 %)
für den Einzelkaufmann . . 1,65 % (evtl. 2,7 %)

**B. Steuerleistung einer Unternehmung mit Fr. 950 000.— Umsatz**

Kapital und Reserven . . . . . Fr. 650 000.—
Reinertrag (ohne Rabatt u. Rückvergütung) Fr. 41 000.—

1. *Genossenschaft* (Konsumverein K.)

Rückvergütung über 5 % Fr. 30 000.—
4,5 % vom Reinertrag . . . . . Fr. 1 845.—
4,5 % von der Rückvergütung . . . . Fr. 1 350.—
total Fr. 3 195.—
= 7,8 % vom Reinertrag.

2. *Aktiengesellschaft*

Rendite 6,3 %, Steuersatz 3,15 + 1,57 = 4,7 %.
4,7 % vom Reingewinn . . . . . Fr. 1927.—

Würde ein Rabatt gewährt in der gleichen Höhe wie die Rückvergütung der Genossenschaft, so wären dafür 1350 Fr. zu bezahlen, total somit *Fr. 3275.*— oder 8,0 % vom Reingewinn.

3. *Einzelkaufmann* (kommt in dieser Grössenordnung wohl kaum vor)

5,7 % vom Einkommen von Fr. 41 000.— . . Fr. 2340.—

Bei einem Rabatt von 6 % kämen noch Fr. 428.— dazu, so dass die Wehrsteuer *Fr. 2768.*— betragen würde oder 6,7 % vom Reingewinn.

Steuerleistung vom Reinertrag bzw. Reingewinn:

für die Genossenschaft . . 7,8 %
für die Aktiengesellschaft . 4,7 % (evtl. 8,0 %)
für den Einzelkaufmann . . 5,7 % (evtl. 6,7 %)

**C. Steuerleistung einer Unternehmung mit 3,1 Millionen Franken Umsatz**

Kapital und Reserven . . . . . Fr. 1 300 000.—
Reinertrag (ohne Rabatt und Rückvergütung) . . . . . Fr. 73 100.—

1. *Genossenschaft* (Konsumverein O.)

Rückvergütung über 5 % Fr. 96 000.—
4,5 % vom Reinertrag . . . . . Fr. 3 300.—
4,5 % von der Rückvergütung . . . Fr. 4 300.—
total Fr. 7 600.—
= 10,4 % vom Reinertrag.

2. *Aktiengesellschaft*

Rendite 5,6 % Steuersatz 2,8 + 1,4 = 4,2 %.
4,2 % vom Reingewinn . . . . . Fr. 3 070.—

Würde ein Rabatt gewährt in gleicher Höhe wie die Rückvergütung der Genossenschaft, so kämen Fr. 4300.— dazu, somit total *Fr. 7370.*— oder 10,1 % vom Reingewinn.

3. *Einzelkaufmann* (kommt nicht vor).

Steuerleistung vom Reinertrag bzw. Reingewinn:

für die Genossenschaft . . 10,4 %
für die Aktiengesellschaft . 4,2 % (evtl. 10,1 %)

**D. Steuerleistung einer Grossunternehmung mit 76,7 Millionen Franken Umsatz**

Kapital und Reserven . . . . . Fr. 11 500 000.—
Reinertrag (ohne Rabatt und Rückvergütung) . . . . . Fr. 500 000.—

1. *Genossenschaft* (ACV)

Rückvergütung über 5 % Fr. 2 100 000.—
4,5 % vom Reinertrag . . . . . Fr. 22 500.—
4,5 % von der Rückvergütung . . . Fr. 94 500.—
total Fr. 117 000.—
= 23,4 % vom Reinertrag.

2. *Aktiengesellschaft*

Rendite 4,35 %, Steuersatz 2,18 + 1,09 = 3,27 %.
3,27 % vom Reingewinn . . . . . Fr. 16 350.—

Bei einem Rabatt in der gleichen Höhe, wie ihn die Genossenschaft gewährt (was praktisch nicht vorkommt), so kämen noch Fr. 94 500.— dazu, und die Belastung würde dadurch auf 22,2 % steigen.

Steuerleistung vom Reinertrag bzw. Reingewinn:

für die Genossenschaft . 23,4 %
für die Aktiengesellschaft 3,27 % (evtl. 22,2 %)

Diese aus der Praxis stammenden Beispiele, die beliebig vermehrt werden könnten, zeigen folgendes:

*1. Die Steuerleistung der Genossenschaft vom Reinertrag (ohne Berücksichtigung der Rückvergütung) ist bei kleinen Unternehmungen stets grösser als die des Einzelkaufmanns unter gleichen Verhältnissen.*

Erst bei einem Reinertrag von *mehr als Fr. 31 000.—* würde die Genossenschaft weniger stark belastet als der Einzelkaufmann mit so hohem Reingewinn. Diese Grenze reduziert sich freilich beträchtlich, wenn man die höhere Progression berücksichtigt, die sich durch den Einbezug des Verwaltereinkommens ergibt. Da jedoch die weit überwiegende Zahl der selbständigen Detailhändler kleine Geschäfte haben, so bleibt es richtig, dass, von wenigen Ausnahmen abgesehen, die Genossenschaft durch die Wehrsteuer stärker belastet wird als der Einzelkaufmann unter gleichen Verhältnissen.

*2. Die Steuerleistung der Genossenschaft vom Reinertrag ist auch grösser als die der Aktiengesellschaft, wenn der Reinertrag bescheiden ist.*

Bei einem Reingewinn, der 6 % des einbezahlten Stammkapitals und der Reserven ausmacht, bezahlt die Aktiengesellschaft 4 1/2 % Wehrsteuer wie die Genossenschaft; überschreitet er diese Grenze, so wird sie stärker belastet. Bei den grösseren Konsumgenossenschaften ist es jedoch äusserst selten, dass der Reinertrag 6 % des Eigenkapitals übersteigt. Bei kleinen Genossenschaften mit sehr kleinem Eigenkapital kann es vorkommen, doch diese sind nicht vergleichbar mit der Aktiengesellschaft, da es keine so kleinen Aktiengesellschaften gibt, sondern mit dem Einzelkaufmann.

3. Die Besteuerung der Rückvergütungen und der Rabatte trifft scheinbar alle Unternehmungsformen gleich. Da aber der Satz der Rückvergütungen bzw. Rabatte bei den Genossenschaften wesentlich höher ist als im übrigen Detailhandel, wo er 5 % nur selten übersteigt,

*trifft die Steuer auf den Rückvergütungen und Rabatten ganz besonders die Genossenschaft.*

Aus diesen Darlegungen geht klar hervor, dass schon die 1940 eingeführte Wehrsteuer die Konsumgenossenschaften viel härter trifft als den übrigen Detailhandel. Die in der Presse der Detaillisten publizierten Angaben sind irreführend, da sie Unvergleichbares nebeneinander stellen; sie vergleichen die Steuerleistung des Detailhändlers (einschliesslich Verwalter- oder Verkäufereinkommen) mit derjenigen der Genossenschaft, in der die Steuerleistung der Verwaltung und des übrigen Personals nicht enthalten ist.

## II. Die zusätzliche Wehrsteuer

verschärft nun aber diese schon durch die Wehrsteuer bedingte Mehrbelastung für manche Genossenschaften noch gewaltig.

Der Bundesratsbeschluss vom 30. September/22. Oktober 1946 enthält in Artikel 17 eine *Sondersteuer auf den Rückvergütungen und Rabatten, die nur die Genossenschaften belastet.* Alle andern Unternehmungen können Rabatte (Rückvergütungen kennen sie nicht) als Unkosten abziehen vor Ermittlung des steuerpflichtigen Reingewinns.

*Diese Bestimmnug ist eine krasse Ungerechtigkeit, die nur beschlossen und geschützt werden kann von Behörden, welche die Genossenschaften absichtlich benachteiligen wollen.*

Wir zeigen auch hier die Auswirkungen an Hand einiger Fälle aus der Praxis:

**A. Steuerleistung einer Unternehmung mit Fr. 1 200 000.— Umsatz**

| | |
|---|---|
| Kapital und Reserven | Fr. 224 000.— |
| Reinertrag (ohne Rabatt u. Rückvergütung) | Fr. 2 200.— |
| Rückvergütung bzw. Rabatt 10 % | Fr. 111 500.— |
| 1. *Genossenschaft* (S. c. d. c. F.) | |
| Reinertrag | Fr. 2 200.— |
| Rückvergütung über 5 % | Fr. 55 750.— |
| Steuerpflichtiger Ertrag | Fr. 57 950.— |
| | = 25,9 % vom Eigenkapital |
| Zusätzliche Wehrsteuer | Fr. 3 107.— |
| | = 140 % vom Reinertrag |
| Bei Besteuerung wie natürliche Personen | Fr. 1 795.— |
| | = 82 % vom Reinertrag |
| 2. *Aktiengesellschaft* | |
| Reingewinn | Fr. 2 200.— |
| Rabatt wird nicht erfasst | Fr. —.— |
| Steuerpflichtiger Gewinn | Fr. 2 200.— |
| | = 1 % vom Eigenkapital |

Es ist *keine zusätzliche Wehrsteuer* zu entrichten.

| | |
|---|---|
| 3. *Einzelkaufmann* | |
| Reingewinn | Fr. 2 200.— |
| Rabatt wird nicht erfasst | Fr. —.— |
| Steuerpflichtiger Gewinn | Fr. 2 200.— |
| | = 1 % vom Eigenkapital |

Es ist *keine zusätzliche Wehrsteuer* zu entrichten.

**B. Steuerleistung einer Unternehmung mit Fr. 2 420 000.— Umsatz**

| | |
|---|---|
| Kapital und Reserven | Fr. 1 300 000.— |
| Reinertrag (ohne Rabatt und Rückvergütung) | Fr. 73 100.— |
| Rückvergütung bzw. Rabatt 9 % | Fr. 215 800.— |
| 1. *Genossenschaft* (Konsumgenossenschaft G.) | |
| Reinertrag | Fr. 73 100.— |
| Rückvergütung über 5 % | Fr. 95 900.— |
| | Fr. 169 000.— |
| | = 13 % vom Eigenkapital |
| Zusätzliche Wehrsteuer | Fr. 3 250.— |
| | = 4,4 % vom Reinertrag |
| 2. *Aktiengesellschaft* | |
| Reingewinn | Fr. 73 100.— |
| | = 5,6 % vom Eigenkapital |
| Rabatt über 5 % wird nicht besteuert | Fr. —.— |
| | *Keine zusätzliche Wehrsteuer* |

**C. Steuerleistung einer Unternehmung mit 42,5 Millionen Franken Umsatz**

| | |
|---|---|
| Kapital und Reserven | Fr. 5 000 000.— |
| Reinertrag (ohne Rabatt und Rückvergütung) | Fr. 525 000.— |
| Rückvergütung bzw. Rabatt 8 % | Fr. 3 400 000.— |
| 1. *Genossenschaft* (LVZ) | |
| Reinertrag | Fr. 525 000.— |
| Rabatt über 5 % | Fr. 1 275 000.— |
| | Fr. 1 800 000.— |
| | = 36 % vom Eigenkapital |
| Zusätzliche Wehrsteuer | Fr. 120 000.— |
| | = 23 % vom Reinertrag |
| 2. *Aktiengesellschaft* | |
| Reingewinn | Fr. 525 000.— |
| | = 10,5 % vom Eigenkapital |
| Rabatt über 5 % wird nicht besteuert | Fr. —.— |
| Zusätzliche Wehrsteuer | Fr. 12 500.— |
| | = 2,4 % vom Reingewinn |

Diese Beispiele zeigen zur Genüge, wie hart und ungerecht die Genossenschaften durch die Besteuerung ihrer Rückvergütungen und Rabatte betroffen werden. Der Bundesrat darf und kann diese Ungerechtigkeit nicht bestehen lassen, denn das müsste unbedingt Rückwirkungen haben auf die Behandlung der Bundesfinanzreform, ja auf die ganze politische Atmosphäre.

Die Aenderung kann aber nicht darin bestehen, dass die Rabatte von Aktiengesellschaften, soweit sie 5 % übersteigen, ebenfalls als Reingewinn behandelt werden. Das würde einige wenige — in der ganzen Schweiz kaum ein Dutzend — private Detailhandelsgeschäfte zwingen, die zusätzliche Wehrsteuer zu bezahlen, aber die Ungerechtigkeit würde nicht behoben. Es ist ganz unhaltbar, die genossenschaftliche Rückvergütung, die den Konsumenten zugute kommt und dadurch zur Verbilligung der Lebenshaltung beiträgt, steuerrechtlich gleich zu behandeln wie die Uebergewinne der Industrie.

Die einzig richtige und saubere Lösung ist die *Gleichstellung der Genossenschaften mit den übrigen Unternehmungen im Steuersatz und in der Freilassung der Rabatte und Rückvergütungen.* Deshalb schlagen wir vor, den Artikel 17 des Bundesratsbeschlusses vom 30. September/22. Oktober 1940 folgendermassen abzuändern:

*Artikel 17*

*«Die Genossenschaften des Schweiz. Obligationenrechtes entrichten die zusätzliche Wehrsteuer nach ihrer Wahl entweder gemäss den für natürliche Personen (Art. 13/14) oder gemäss den für die Kapitalgesellschaften (Art. 15/16) geltenden Bestimmungen. Rückvergütungen, die den Genossenschaftern nach Massgabe ihrer Inanspruchnahme der genossenschaftlichen Einrichtungen gewährt werden, gelten nicht als Reinertrag.»*

Die Wahlfreiheit zwischen der Behandlung wie natürliche Personen und wie Kapitalgesellschaften wurde vorgeschlagen, um der besonderen Kapitalstruktur vieler kleiner, namentlich landwirtschaftlicher Genossenschaften, die nur ein kleines Eigenkapital haben, gerecht zu werden; sie sollte deshalb beibehalten werden. Dagegen verlangen die Genossenschaften keine Halbierung des Steuerbetrages, sofern die Rückvergütung frei gelassen wird von der zusätzlichen Wehrsteuer, wie das für die Rabatte des privaten Handels jetzt schon der Fall ist. Sie wollen nur Gleichbehandlung.

*

Wir hoffen, sehr geehrter Herr Bundespräsident, sehr geehrte Herren Bundesräte, dass Sie unserem absolut gerechtfertigten Begehren demnächst Rechnung tragen und die bestehende Diskriminierung der Genossenschaften im Bundesratsbeschluss vom 30. September/22. Oktober 1946 aufheben werden.»

## Probleme der Konsumangestellten

«Wir sind wieder einen Schritt weitergekommen», diese Feststellung hörten wir am Schlusse der Berufskonferenz der im VHTL organisierten Konsumangestellten, deren etwa 150 Delegierte am vergangenen Samstag und Sonntag im Basler Rathaus wichtige Fragen behandelt haben. Vielleicht ist es nicht nur ein Schritt, den man sich wiederum näher gekommen ist, sondern wohl mehrere. Referate und Aussprache lassen diesen Schluss gewiss zu. Im Vordergrund standen das Verhältnis zwischen AHV und VASK sowie die Lohn- und Arbeitsverhältnisse in den Genossenschaften. Es wurden Wünsche und Forderungen formuliert und in verschiedenen Resolutionen von der Versammlung angenommen, die von den Instanzen, an die sie adressiert sind, gewiss eingehend beachtet werden. — Wie sehr es den Genossenschaftsleitungen daran liegt, auch mit den Sorgen des im VHTL organisierten Personals vertraut zu bleiben und den Kontakt mit ihm zu pflegen, bewies die Anwesenheit von Vertretern der Direktionen des V. S. K. (Herren Dr. *Weber* und *Zellweger*), der Genossenschaftlichen Zentralbank (Herren Dr. *Schnurrenberger* und *Erhardt*), der Coop-Leben (Herren *Debrunner* und *Maurer*), des ACV beider Basel (Nationalrat *Herzog*) sowie von Konsumverwaltungen (Herren *Bolliger*, Brugg, und *Ensner*, Winterthur).

Sieben Jahre sind seit der letzten schweizerischen Tagung der Konsumangestellten in Luzern verflossen. Damals waren noch die Genossenschaftspioniere Dr. *Jaeggi* und *Emil Angst* dabei wie auch der VHTL-Pionier *Schifferstein*. Diese Männer wie auch die weiteren um das Wohl der Konsumangestellten verdienten, inzwischen verstorbenen Personen ehrte die Versammlung durch eine Minute des Schweigens.

Den Willkommgruss der Lokalsektion entbot Herr *Hess*, VHTL-Sekretär, und denjenigen der Basler Regierung Herr Dr. *Tschudy*, Leiter des Kantonalen Gewerbeinspektorats.

Ueber die Erwartungen der Konsumangestellten bei der Gestaltung des

*Verhältnisses zwischen AHV und VASK*

sprach Herr *Ernst Koch*, VHTL-Sekretär, während Herr Direktor *Zellweger* eine Orientierung über den heutigen Stand dieses Problems gab. Letzterer konnte mitteilen, dass die Organisationsarbeiten für die Ausgleichskasse schon sehr weit fortgeschritten sind, so dass mit der Aufnahme ihrer vollen Tätigkeit wie vorgesehen auf Anfang des kommenden Jahres gerechnet werden kann. *Wie* die Anpassung der VASK an die AHV erfolgen soll, darüber kann noch keine Auskunft gegeben werden. Zurzeit wird noch an einem zweiten Gutachten gearbeitet. Sobald die konkreten Vorschläge der Instanzen der VASK vorliegen, wird die *Delegiertenversammlung der VASK* den endgültigen Entscheid treffen. — Trotz allem Verständnis für den Wunsch, das Rücktrittsalter bei der VASK um zwei Jahre vorzuverschieben, darf doch nicht ausser acht gelassen werden, dass dies eine Erhöhung des Deckungskapitals um fünf Millionen Franken bedingen würde. Die leitenden Instanzen der VASK kommen jedoch dank ihrer largen Pensionierungspraxis vorzeitigen, begründeten Pensionierungswünschen sehr entgegen. Herr Direktor Zellweger gab die Zusicherung, dass auch bei der bevorstehenden Regelung alles geschehen soll, um das Bestmögliche für das Personal zu erreichen.

Eine *Entschliessung*, die die von Herrn Koch aufgestellten Postulate resümiert, betont unter anderem, dass die Berufskonferenz die am 1. Januar 1948 in Kraft tretende Ausgleichskasse für das gesamte Genossenschaftspersonal begrüsst und dabei die Respektierung des Mitsprache- und des Vertretungsrechtes des Personals erwartet. Sie gibt der Hoffnung Ausdruck, dass die der VASK bisher nicht angeschlossenen Genossenschaften sich nun in vermehrtem Masse zur möglichst umfassenden Versicherung ihres Personals entschliessen und dass durch die Anpassung der VASK an die AHV in der einen oder andern Form folgende Vorteile verwirklicht werden können:

1. eine Erhöhung des versicherten Gehaltes;
2. die Verbesserung der Alters- und Hinterlassenenrenten;
3. die Verbesserung der Invalidenrenten;
4. die Garantierung der Ehepaarzusatz-, Witwen- und Waisenrenten.

Die Forderung nach Herabsetzung des statutarischen Terminalters unter Beibehaltung des Selbstbehaltprinzips der Mitglieder der VASK bleibt auch in Zukunft ein gewerkschaftliches Postulat.

Einen aufschlussreichen Beitrag zum

*Lohn- und Konkurrenzproblem,*

wie es den Genossenschaften in ihrer täglichen Arbeit immer wieder entgegentritt, stellten die Ausführungen der Herren *Scherrer*, VHTL-Sekretär, und Dr. *Max Weber* dar. — Herr Scherrer zog vor allem einen Vergleich zwischen den Arbeitsbedingungen bei den Konsumgenossenschaften und beim privaten Detailhandel. Der Referent stellte an den Anfang den Satz: «*Der Detailhandel ist kein Selbstzweck; wir haben in unserem Lande allzu viele kleine Unternehmen, die privatwirtschaftlich, aber nicht volkswirtschaftlich von Nutzen sind.*» Damit war die Richtung gewiesen, in der seitens der Gewerkschaften zur Frage der betrieblichen Rationalisierung Stellung genommen wird. Es handelt sich um eine Aufforderung zur

*vollen Ausnützung aller betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse,*

um so die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des einzelnen Betriebes zu steigern und auch die Voraussetzungen zu einer vorbildlichen Gestaltung der Arbeitsbedingungen zu schaffen — ein Standpunkt, der an dieser Stelle stets mit Nachdruck ebenfalls vertreten wird.

Erfüllen die Genossenschaften die in sie gesetzten Erwartungen in der Gestaltung der Lohn- und Arbeitsbedingungen? Herr Scherrer antwortet: Wir anerkennen die Pionierarbeit der Genossenschaften für die zuerst abgeschlossenen Gesamtarbeitsverträge. In den letzten Jahren zeigt es sich jedoch, dass der private Detailhandel immer mehr aufgeholt hat.

Seitens der Gewerkschaften wird der genossenschaftliche Kontrahent weder privilegiert noch benachteiligt. — Es gibt Genossenschaften, in denen Behördemitglieder gegenüber Lohnforderungen des Personals gern mit dem Argument operieren, dass sie selbst in ihrem eigenen Beruf weniger Lohn und Sozialleistungen erhalten. Eine solche Stellungnahme darf sich aber vor allem dort nicht durchsetzen, wo Konkurrenzbetriebe bessere Löhne gewähren. Entscheidend ist die *allgemeine* Entwicklung an den betreffenden Orten. Der Referent wehrt sich auch gegenüber den Vorwürfen, dass die Gewerkschaft oft eine Genossenschaft gegenüber der andern ausspiele. Gegenüberstellungen sind erlaubt, es muss jedoch *gleiches mit gleichem* verglichen werden. Der VHTL hat die Löhne der Genossenschaften nirgends unterboten. Man sollte sich überall auf einer Mittellinie finden: Die Konsumgenossenschaften haben das Recht auf volle Leistung der Angestellten; diese sollen deshalb überall eine rechte Entlöhnung erhalten.

An den Beginn seiner Ausführungen stellte Herr *Dr. Weber* drei «Marksteine».

1. Im Jahre 1921 wurde zwischen dem V. S. K. und dem VHTL ein Gesamtarbeitsvertrag abgeschlossen. Dieser galt damals als bester Gesamtarbeitsvertrag in ganz Europa.

2. 1925 wurde zwischen Gewerkschaften und V. S. K. ein Abkommen abgeschlossen, das vor allem die gegenseitige Kontaktnahme bei gewissen sich aus den Arbeitsverhältnissen ergebenden Fragen vorsieht.

3 Jüngst wurde auf internationalem Boden ein Abkommen zwischen Weltgewerkschaftsbund und Internationalem Genossenschaftsbund getroffen (siehe «Schweiz. Konsum-Verein» Nr. 47).

Dem Referenten ging es in erster Linie darum, der Versammlung die im Laufe der Jahre eingetretene Wandlung in den Konkurrenzverhältnissen und die sich hieraus für die Gestaltung der Löhne ergebenden Konsequenzen nahezubringen.

Vor allem wurde der grosse Vorsprung, den sich die Genossenschaften durch ihre rationelle Betriebsorganisation lange Jahrzehnte gesichert hatten, heute von privaten Betrieben weitgehend oder ganz eingeholt. Zum Teil ist die Leistung pro Angestellten in den Genossenschaften kleiner als im Privatbetrieb. Einen fühlbaren Rückschlag brachten zudem die seitens der Behörden inszenierten Schwierigkeiten, vor allem durch das Filialverbot; durch dieses wurden die Ladeneröffnungen wohl bis auf ein Viertel reduziert.

Sorge bereitet in mancher Genossenschaft die

*Unkostenentwicklung.*

Sätze von 19,20 und 21 % werden auf die Dauer nicht gehalten werden können, besonders nicht bei einsetzender Krise, d. h. wieder zurückgehender Kaufkraft. Es muss mit allem Nachdruck vor Lohnsteigerungen gewarnt werden, die nicht mehr tragbar sind — bei aller Zubilligung vorbildlicher Arbeitsbedingungen, in denen die Genossenschaften selbstverständlich keinem privaten Betrieb nachstehen wollen. — Bei allen Vergleichen sind nicht nur die Löhne, sondern auch die *Sozialleistungen und die Arbeitsleistung* in Rechnung zu stellen. Die Möglichkeiten der Genossenschaften sind gewiss gross, aber sie dürfen nicht überschätzt werden.

*Der kleine und mittlere private Detailhandel beherrscht heute immer noch 84 % der gesamten Warenvermittlung.*

Drei Viertel des schweizerischen Detailhandels stehen heute wohl unter noch nicht geregelten Arbeitsbedingungen. Wenn in der Spezereihändler-Zeitung als Jahresverdienst eines Spezierers Fr. 7060.— angegeben werden, wobei die Leistungen von Mann und Frau zusammengerechnet sind, bei 10½stündiger Arbeitszeit, so ist dies als ein zu beachtender Kon-

kurrenzfaktor zu werten. — Wünschbar wäre der Abschluss von

*Gesamtarbeitsverträgen für ganze Branchen.*

Auf diese Weise könnte eine gewisse Normalisierung der Verhältnisse für den gesamten Detailhandel erreicht werden. — Wenn Konsumgenossenschaften in ihren Arbeitsbedingungen weiter gehen können als der private Handel, so sollten sie für diese Zusatzleistungen im Interesse der betrieblichen Elastizität keine vertragliche Bindung einzugehen brauchen, sondern dem Regime der Freiwilligkeit unterstellt bleiben, was keineswegs eine Kürzung der gewährten Vorteile zu bedeuten braucht. Wie das in Schweden auf Grund eines Abkommens zwischen Gewerkschaften und Genossenschaftsverband der Fall ist, sollten die Genossenschaften nie zu grösseren Leistungen verpflichtet werden, als diese im privaten Handel gelten. Bei allen solchen Abkommen muss die *Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit der Konsumgenossenschaften* im Vordergrund der Erwägungen bleiben.

In einem weiteren Referat berichtete Herr *Lauffenburger*, VHTL-Sekretär, über den *Organisationsstand in den Konsumgenossenschaften.* Besonders visiert wurden dabei die vielen Angestellten, die bis jetzt noch nicht den Weg zum VHTL genommen haben. Der Referent wünschte hiefür die initiative Agitation der VHTL-Mitglieder und das Wohlwollen der Konsumverwaltungen.

In seinem markanten Schlusswort wies Verbandspräsident *Leuenberger* ebenfalls daraufhin, dass die jetzige Wirtschaftskonjunktur zu Ende gehen wird und es auch im Interesse der Gewerkschaften liege, dass die Konsumgenossenschaften ihre Position halten können. Auf dem Gebiete der vertraglichen Festlegung von Arbeitsbedingungen ist seitens der Konsumgenossenschaften Pionierarbeit geleistet worden. — Vor dem Abschluss von Branchenverträgen ist jedoch zu warnen. Bis jetzt haben die Nichtorganisierten noch keinen Dank bewiesen für die Fortschritte, die die Gewerkschaft für sie erkämpft hat. Der Sprechende richtete aber auch an die Genossenschaftsangestellten den Appell, ein *Maximum an Arbeitsintensität* zu erreichen. Das Genossenschaftspersonal soll in seinen Leistungen gegenüber der Genossenschaft vorbildlich sein. In der Privatwirtschaft wird zum Teil von Angestellten mehr verlangt als in der Genossenschaft.

In einer *Entschliessung* zu den Referaten der Herren Dr. Max Weber, Scherrer und Lauffenburger wurden die wichtigsten Ergebnisse und Postulate festgehalten. Wir heben hieraus folgende Punkte hervor:

1. Die Gewerkschaft hat bei der Wahrung der Personalinteressen auf die Konkurrenzfähigkeit der Genossenschaften Rücksicht zu nehmen.
2. Die Schaffung von Gesamtarbeitsverträgen mit den Firmen Migros-Genossenschaftsbund, Usego, Volg sowie mit den grossen Lebensmitteldetaillisten in Basel, Bern, Luzern, Lausanne, Genf, St. Gallen usw. beweist, dass der VHTL nicht einseitig nur den Konsumgenossenschaften höhere Personalunkosten zumutet.
3. Die Vorteile gewisser privater Unternehmen liegen vielmehr in ihrer grösseren Beweglichkeit, der Arbeitstechnik und -intensität begründet als in einem vermeintlichen Rückstand der Lohn- und Arbeitsbedingungen gegenüber den Konsumgenossenschaften.
4. Der Vorschlag betreffend die Ersetzung von lokal begrenzten Gesamtarbeitsverträgen durch *regionale Vereinbarungen* kann nur unter folgenden Bedingungen in Erwägung gezogen werden:
   a) wenn die in Frage kommenden Konsumgenossenschaften bereit sind, die in ihrem Einzugsgebiet bestehenden besten Lohn- und Arbeitsbedingungen zu übernehmen, und
   b) wenn das in den Vertragsgenuss kommende Personal gewerkschaftlich organisiert ist.
5. Eine Diskussion über die Zweckmässigkeit von *Gesamtarbeitsverträgen für den gesamten Lebensmitteldetailhandel* muss der VHTL ablehnen, bis er legitimiert ist, sowohl für das Genossenschaftspersonal als auch für dasjenige der privaten Unternehmungen zu handeln.
6. Die Berufskonferenz erwartet, dass die immer noch vorhandene *Gewerkschaftsgegnerschaft* in den Kreisen der Genossenschaftsbewegung zum Verschwinden gebracht wird.
7. Die Berufskonferenz bedauert, dass es in den dem V. S. K. angeschlossenen Konsum- und Zweckgenossenschaften noch viele hundert Angestellte gibt, die zwar die Vertretung ihrer Interessen durch die Gewerkschaftsbewegung akzeptieren, jede Verbesserung ihrer Anstellungsbedingungen annehmen, aber Solidarität, *kollektives Denken und Handeln* ablehnen.
8. Die Gewerkschaft kann nie Gegnerin der Genossenschaft sein. Die Gewerkschaft will einerseits die Personalinteressen in den genossenschaftlichen Unternehmen wahren, anderseits aber an den Anstrengungen auf Verbreiterung und Vertiefung der genossenschaftlichen Idee teilnehmen. Die Berufskonferenz fordert daher das gesamte Genossenschaftspersonal auf, durch Treue und gute Arbeitsleistungen an das weitere Erstarken der Genossenschaftsbewegung beizutragen.

Wir zweifeln nicht daran, dass auch seitens der Verwaltungen und der Genossenschaftsbehörden noch manches zu diesen Postulaten zu sagen wäre. Die Verdienste der Gewerkschaften werden nicht verkleinert, wenn darauf hingewiesen wird, dass vorbildliche Arbeitsbedingungen zu den Voraussetzungen einer rechten Genossenschaft gehören und von dieser auch ohne äusseren Druck gewährt werden sollen und es vielfach auch wurden. *Freiwilligkeit* ist ein Prinzip, dem wir in der Genossenschaftsbewegung treu bleiben wollen. Wo Zwang und Druck herrschen, da stellen sich wieder andere Erscheinungen ein, die man nicht heraufbeschwören sollte. Sympathisch ist uns deshalb das von Herrn Lauffenburger u. a. gegebene Rezept: Neue Mitglieder sollen nicht zuletzt durch *gute Kameradschaft* gewonnen werden. Das persönliche Beispiel überzeugt am besten.

Die Berufskonferenz tagte in einem guten Geist. Die Delegierten werden ihn weitertragen zurück an ihren Arbeitsplatz und zu ihren Kolleginnen und Kollegen und wohl auch zu den Verwaltungen und Behörden. Fortschritt ist nur möglich, wo gute Gesinnung herrscht. Je enger diese Personal und Genossenschaftsleitung bindet, um so besser kann auf so begründetem Erfolg der täglichen Arbeit dem Wohl derjenigen gedient werden, die im Laden, im Magazin, auf den Autos oder sonstwo am Aufbau der Genossenschaft wirken. Es bedarf der persönlichen Anstrengung von beiden Seiten. Die Berufskonferenz hat gewiss in diesem Sinne gewirkt. r.

## Bundesrat Dr. Stampfli

In Herrn Bundesrat Dr. Stampfli verlässt ein Magistrat unsere oberste Landesbehörde, der den Dank des ganzen Volkes verdient. Es wäre zwar zuviel gesagt, dass sich hiezu die Konsumgenossenschaften in besonderer Weise verpflichtet fühlen müssten. Zu erwarten, er würde in seiner hohen Amtstätigkeit unserer Sache ausgesprochene Sympathie entgegenbringen, war auch niemand berechtigt. Bei mancher Gelegenheit erhielten wir jedoch Zeugnisse seiner Loyalität, der Verständigungsbereitschaft, des Willens zur Ueberbrückung der Gegensätze, der Entschlossenheit, unbillige Zumutungen gegenüber unserer Bewegung fernzuhalten. Uneingeschränkte Anerkennung des ganzen Volkes kommt aber Bundesrat Stampfli als überlegenem Volkswirtschaftsminister während der harten, gefahrvollen Kriegsjahre und auch der Nachkriegszeit zu. Sein entschiedenes Einstehen für die AHV und auch die Wirtschaftsartikel waren getragen nicht zuletzt von einer tiefen sozialen Verpflichtung. Wie sein Vorgänger, Bundesrat Obrecht, hat sich Bundesrat Dr. Stampfli mit seiner ganzen Persönlichkeit, seiner gewaltigen Arbeitskraft in den Dienst des Landes gestellt. Er darf in der Ueberzeugung sein verantwortungsreiches Amt in andere Hände übergeben, dass sich das Schweizervolk seines erfolgreichen Wirkens je und je dankbar erinnern wird.

## Die wirtschaftspolitische Seite der beruflichen Fortbildung im Detailhandel

Bekanntlich werden seitens der Organisationen des privaten Kleinhandels und des Gewerbes auf dem Gebiete der beruflichen Fortbildung der einzelnen Betriebsleiter sowohl wie des Personals sehr grosse Anstrengungen unternommen. Diese sind insofern erfreulich, als sie den «Konkurrenzkampf» zu einem friedlicheren Leistungswettbewerb werden lassen, wo es wirklich darauf ankommt, dass den Konsumenten bessere, überlegene Dienste geboten werden. Weniger zu begrüssen ist jedoch die bewusst geförderte Tendenz, die beruflichen Fortbildungsbestrebungen eigentlich nur zu einem *Ausgangspunkt für einschneidende wirtschaftspolitische Forderungen* werden zu lassen. Aus dem ehrenwerten Ziel der beruflichen Ertüchtigung und Spitzenleistung wird so ein *Mittel zum Zweck,* das die vielfachen erzieherischen Bemühungen wieder weitgehend entwerten muss. Wenn z. B. die freiwilligen höheren Fachprüfungen die «natürliche Vorstufe für den kommenden obligatorischen Fähigkeitsausweis» bilden sollen, wenn der Fähigkeitsausweis der Förderung der «mittelständischen Kampfgemeinschaft» zu dienen bestimmt ist, wenn — wohl nicht zuletzt auch unter diesem kämpferischen Aspekt — in der «Schweizerischen Fachschule für den Detailhandel», für die man gewiss bald öffentliche Mittel verlangen wird, die «ersten und wichtigsten Voraussetzungen für die Koordinierung aller Bildungsbestrebungen im Rahmen des schweizerischen Detailhandels» geschaffen sind, so wird hier doch eine Entwicklung offenbar, die weiteste Teile der Oeffentlichkeit überraschen muss.

Was sich alles hinter einem Fähigkeitsausweis, der die «mittelständische Kampfgemeinschaft» schmieden soll, verbirgt, braucht gar nicht ans Tageslicht gezogen zu werden. Müsterlein mannigfacher Art haben wir allein in den vergangenen 15 Jahren genug zu kosten bekommen. Alle Massnahmen zur Hebung der loyalen wirtschaftlichen Leistung sind uns recht, aber sobald diese oft recht idealistisch verbrämten Bestrebungen zu einem Instrument der wirtschaftspolitischen Macht gestempelt werden, entwerten sie sich selbst.

Hören wir, was die «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» über «die Bedeutung der Berufsausbildung im Rahmen der schweizerischen Verbände des Detailhandels» bekanntgibt (Hervorhebungen von uns):

«Wir brauchen im Rahmen unserer Detailhandelspolitik neue Formen des verbandspolitischen Zusammenlebens. Wir müssen uns nicht nur zu einer intensiven und lebendigen geschäftlichen Leistungsgemeinschaft zusammenschliessen, sondern jeder einzelne muss hineingestellt werden in die Bildungsgemeinschaft des schweizerischen Detailhandels. Jeder einzelne muss sich verpflichten, an den Bestrebungen teilzunehmen, die den Ausbau unserer Berufsbildungsinstitutionen zum Ziele setzen. Wir wissen, dass auf dem Gebiete der Berufsertüchtigung viel Versäumtes nachzuholen ist. Es darf deshalb als ein bemerkenswertes Ereignis in der Geschichte der schweizerischen *Detailhandelspolitik* bezeichnet werden, dass im Jahre 1945 die *Schweizerische Fachschule für den Detailhandel* gegründet werden konnte. Damit sind die ersten und wichtigsten Voraussetzungen für die *Koordinierung aller Bildungsbestrebungen* im Rahmen des schweizerischen Detailhandels geschaffen worden.

*Nachdem die neuen Wirtschaftsartikel vom Schweizervolke gutgeheissen worden sind, dürfte in absehbarer Zeit der Kampf um den obligatorischen Fähigkeitsausweis entbrennen.*

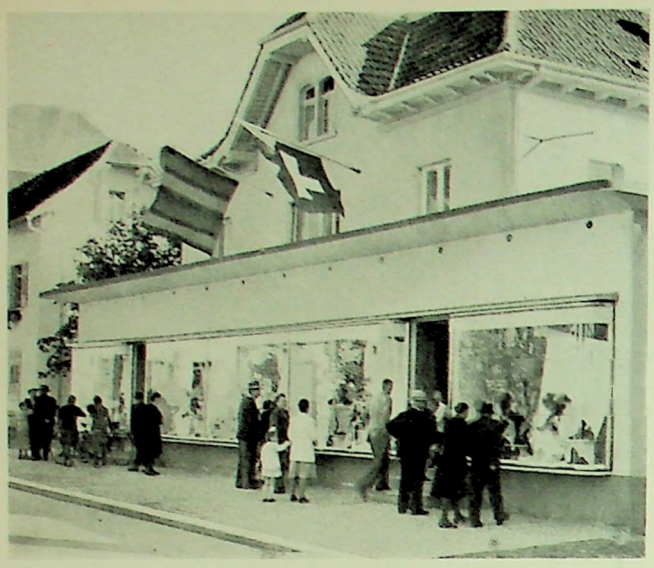
Dieser ist eine der bedeutsamen Massnahmen zur Einleitung eines wirksamen Reorganisationsplanes innerhalb des schweizerischen Detailhandels. Die Zukunft wird uns zeigen, dass bei allen unsern Bemühungen zur Lösung der Detailhandelsprobleme der *obligatorische* Fähigkeitsausweis oder der verbandspolitische Fähigkeitsausweis das Instrument darstellen wird, um einerseits jene Bildungsgemeinschaft zu erreichen, die wir als dringend notwendig betrachten und die den kaufmännischen Mittelstand beruflich und kulturell aufwärts führt, und gleichzeitig jenes natürliche Ausleseprinzip, das in Zukunft die ungeeigneten und unfähigen Elemente von der *mittelständischen Kampfgemeinschaft* fernhalten soll.

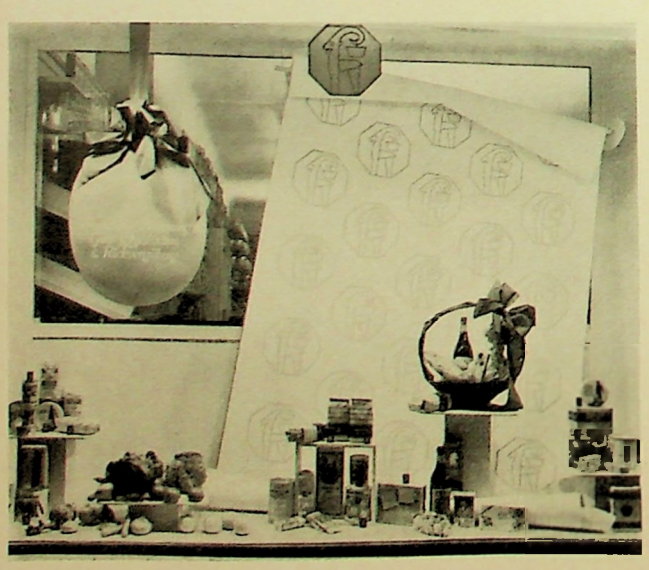
Das hindernislose Hineinstolpern in die selbständige Erwerbswirtschaft muss der Vergangenheit angehören. Wir werden aber den notwendigen Schutz nur dann erreichen, wenn wir durch unsere eigenen Anstrengungen auch die Voraussetzungen für den obligatorischen Fähigkeitsausweis schaffen. Diese unerlässliche Bedingung aber bildet die weitere Förderung unserer *höhern Fachprüfungen,* wie sie mit Erfolg seit Jahren von unseren Organisationen des Detailhandels durchgeführt werden.

*Die freiwilligen höhern Fachprüfungen bilden die natürliche Vorstufe für den kommenden obligatorischen Fähigkeitsausweis.*

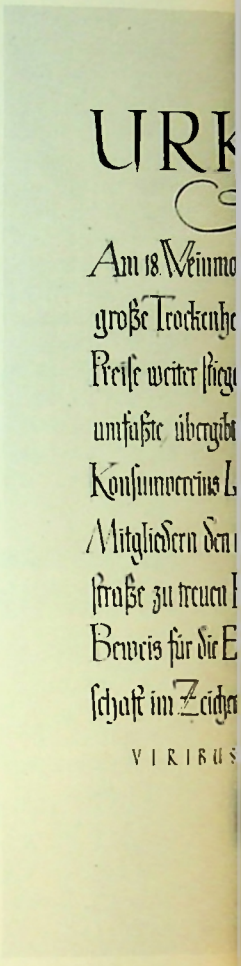
Die Schweizerische Fachschule für den Detailhandel schafft durch ihre zentralisierten und dezentralisierten Berufsbildungskurse die wünschbaren Voraussetzungen, dass sich alle Angehörigen des Mittelstandes eingliedern können in diesen Kampf um die ständige Weiterbildung.»

# Der Genossenschaftsladen ein Zeugnis und Zent





Wir können in unserer Bewegung die erfreuliche Feststellung machen, dass der Wille zur Anpassung der Ladenlokale an die Erfordernisse der Zeit sich nicht auf die Städte und grösseren Industriegemeinden beschränkt, sondern kräftig auch auf dem Lande wirkt. Die gute Konjunktur, die besseren Verdienstverhältnisse der ländlichen Bevölkerung, die vielfach im Lohnerwerb noch zusätzlichen Verdienst gefunden hat, haben ein Steigen der Ansprüche auch auf dem Lande zur Folge. Es gilt deshalb dort, einer Abwanderung nicht befriedigter Kaufkraft in die Städte zu steuern. Dies hat jedoch zur Voraussetzung, dass auch auf dem Lande, an Orten mit guten Verkehrsverbindungen und genügendem Einzugsgebiet, Geschäfte tätig sind, die den Bedarf ihrer Konsumenten nicht nur an Lebensmitteln, sondern auch an Gegenständen für den Haushalt, an Kleidung usw. zu decken vermögen. Die Entwicklung des Geschmacks und damit der Ansprüche, das Bedürfnis nach Differenzierung und deshalb nach Auswahl zwingen heute zu einer ausserordentlich sorgfältigen Ausgestaltung auch der ländlichen Läden. — Es ist jedoch nicht allein das Aufkommen städtischer Ansprüche, sondern auch die stets wachsende Konkurrenz durch die direkte Hauslieferung der Warenhäuser in abgelegene Ortschaften und die Ausdehnung der *Versandgeschäfte*, die die auf dem Lande domizilierten Betriebe zu erhöhten Leistungen veranlassen müssen.




Selbstverständlich gilt es in jedem einzelnen Fall, das Verhältnis zwischen Aufwand und zu erwartendem Nutzeffekt zu bestimmen. Man kann in der Modernisierung der Läden, in der Investierung von Genossenschaftsgeldern des Guten auch zuviel tun. Besonders gefährlich wäre es, auf die derzeitige gute Konjunktur zu bauen und sich durch sie zu Wagnissen verleiten zu lassen. Diese Erkenntnis darf uns jedoch nicht von mutigen Entschlüssen zurückhalten. Wir haben in unserer Bewegung zweifellos noch an sehr vielen Orten mächtig aufzuholen.

Zu den Vereinen, die in der letzten Zeit in den glücklichen Besitz eines wirklich neuzeitlichen, hohen Ansprüchen gerecht werdenden Ladens gekommen sind, gehört

*Landquart und Umgebung.*

Nicht nur der Kern jeder genossenschaftlichen Warenvermittlung, die Kolonialwarenabteilung, sondern auch die übrigen Einrichtungen und Dienste präsentieren sich —

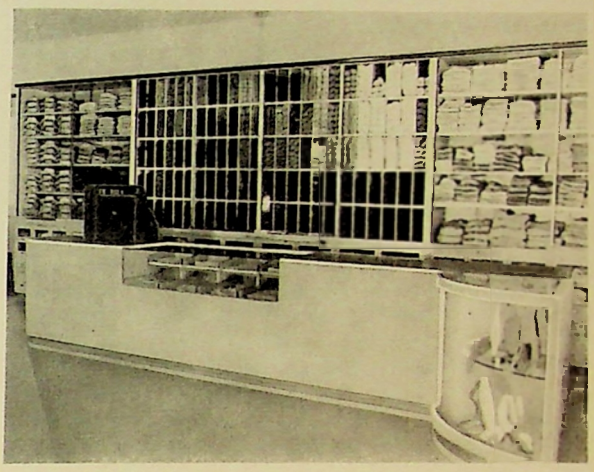
## genossenschaftlichen Fortschritts und Dienstes

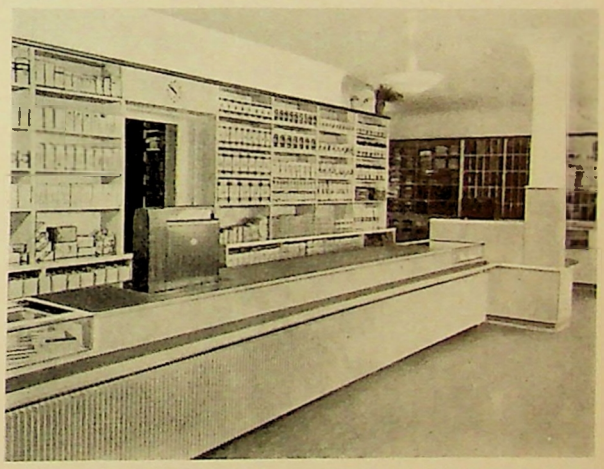
wie unsere Bilder zeigen — in einer Gediegenheit und Grosszügigkeit, die gewiss das intensive Interesse weiter Bevölkerungskreise wecken und lebendig erhalten werden. Wie verlockend ruft doch die Geschirrabteilung mit ihrer reichen Auswahl! Und wie einladend und diskret meldet sich die Schuhabteilung! Sehr gern wird man sich gewiss auch bei den Manufakturwaren einfinden. — Besondere Aufmerksamkeit erhalten zudem die *Schaufenster*. Sie kündeten am Eröffnungstag von den wegweisenden Grundsätzen, die an diesem Orte je und je herrschen sollen:

*Freundliche Bedienung!*
*Gute Qualitäten und Rückvergütung!*

Und um noch besonders zu unterstreichen, dass all dieses Streben nach vorbildlichen Leistungen, alle diese Einrichtungen im Dienste der ganzen Genossenschaft stehen, ja ein Stück Eigentum jedes einzelnen Genossenschafters darstellen, hielt die Verwaltung darauf, in einer besonderen, im Laden angebrachten *Urkunde* zu dokumentieren, dass sie den neuen Laden den Mitgliedern «zu treuen Händen» übergeben möchte (siehe Bild). Es war auch gegeben, dass der Eröffnungstag zu einem Fest wurde. Die Herren Nationalrat *Meier*, Netstal, und Dr. *Mühlemann*, V. S. K., hielten Ansprachen, und ein weiteres Programm sorgte für Unterhaltung. Ja, es ist *ihr* Laden, der den Mitgliedern jetzt in so vielversprechender Leistungskraft zur Verfügung steht.

Das Gefühl der persönlichen Verbundenheit und Verpflichtung gehört zu den wertvollsten Beziehungen eines Mitgliedes zu seiner Genossenschaft. Je stärker diese innere Bindung ist, um so erfolgreicher ist die genossenschaftliche Weiterentwicklung.





## Volkswirtschaft

### Keine Erhöhung des Milchpreises

*Prüfung der Schlachtviehpreise*

* Der Bundesrat hat in der Sitzung vom 25. November zu den landwirtschaftlichen Preisbegehren Stellung genommen, die kürzlich in einer Konferenz bundesrätlicher Delegierter mit den bäuerlichen Verbandsvertretern besprochen worden waren. Wie vorauszusehen war, lehnt der Bundesrat eine weitere Erhöhung des Milchpreises um zwei Rappen auf Bundeskosten ab, und ein Aufschlag auf den Konsumentenpreis kommt ebenfalls nicht in Frage.

Dagegen fand sich der Bundesrat zu einem Entgegenkommen bereit, indem er die Gültigkeit der bestehenden Preiserhöhung — vier Rappen, wovon einer auf Bundeskosten —, die ursprünglich am 31. Mai 1948 ablaufen sollte, bis zum 31. Oktober verlängert. Das gibt den Milchproduzenten die Möglichkeit, sich vom erlittenen Ausfall einigermassen zu erholen. Der Bundeskasse entsteht aus diesem Entgegenkommen eine Mehrausgabe von rund drei Millionen Franken.

Ueber das bäuerliche Begehren um Erhöhung der Schlachtviehpreise werden weitere Verhandlungen zwischen den bäuerlichen Verbänden und der Metzgerschaft angesetzt. Es soll versucht werden, mit Hilfe der Preisausgleichskasse, die aus der Belastung des Fleisch- und Schlachtviehimports alimentiert wird, ein Arrangement zu treffen, das die Bauern etwas besser stellt und die Konsumenten nicht belastet. Eine Ausnahme im Sinne der Freigabe des Preises könnte eventuell für feinere Fleischspezialitäten gemacht werden.

### Unser Obstbau und die ausländische Konkurrenz

* Der internationale Konkurrenzkampf setzt auf dem Früchtemarkt wieder kräftig ein. Im Ausland hat das Schweizerobst mit dem Obst der besten Provenienzen anderer Exportstaaten in Konkurrenz zu treten. Im Inland ist die Möglichkeit unserer Konsumenten, fremde Früchte zu kaufen, grösser geworden. In Obstproduzentenkreisen hatte man im Verlaufe des Jahres oft das Gefühl, dass diese Konkurrenz allzu gross war. Anderseits steht fest, dass der *Früchteimport aus Italien weitgehend in den Dienst unseres Viehexportes* nach diesem wichtigen Abnehmerland gestanden ist. Nicht allein die Konsumenten, sondern auch unsere Braunviehzüchter waren daher an diesem Import interessiert. Grundsätzlich darf aber unser Obstbau verlangen, dass er beim Obstabsatz im Inland das Vorrecht haben soll und haben muss.

Der *Qualitätsobstbau* beherrscht die Zukunft. Weniger Bäume, aber gut gepflegte Leistungsbäume mit guten Sorten muss jetzt die Devise lauten. Inskünftig werden die Sorten und Obstklassen, die man nicht wünscht, im Preise noch schlechter gestellt, die guten Qualitätsklassen und besten Sorten preislich noch mehr begünstigt werden. Wer hier als Obstbauer nicht Schritt hält, hat das Nachsehen und den Schaden. Die *genossenschaftliche Obstverwertung* erhält hier eine wichtige erzieherische Arbeit unter den Obst liefernden Produzenten. Dasselbe gilt auch für den Obsthandel schlechthin. Für ihn kann und darf es nicht mehr darum gehen, im Herbst den Bauern das Obst abzukaufen. Der genossenschaftliche wie der private Obsthandel müssen immer mehr den Obstbauern auch das Jahr hindurch Anleitung geben, was und wie sie produzieren sollen. Das gilt speziell auch hinsichtlich der diesjährigen Wintertätigkeit in den Obstgärten.

### Die Kohlenversorgung

* Im kommenden Jahr wird das *Kohlenkomitee* der Wirtschaftskommission für Europa die Funktionen der europäischen Kohlenkommission übernehmen. Deshalb ist es auf den 18. November zu einer Tagung nach Genf einberufen worden, an der es die vom Generalsekretär der Wirtschaftskommission für Europa gemachten Vorschläge über die organisatorischen Massnahmen und den Arbeitsplan besprochen und im wesentlichen gutgeheissen hat. In diesen Vorschlägen wird grosses Gewicht auf eine enge Zusammenarbeit der verschiedenen Komitees der Wirtschaftskommission für Europa (Komitee für Industrie- und Grundprodukte, Komitee für elektrische Energie, Bauholzkomitee, Transportkomitee usw.) gelegt. Das Kohlenkomitee selbst hat zur Hauptaufgabe, die Kohlenproduktion zu fördern und für eine gerechte Verteilung der verfügbaren Kohle zu sorgen. Ferner soll es den für den Wiederaufbau Europas nötigen Bedarf an Brennmaterial und motorischer Kraft feststellen. Zur Erleichterung dieser Aufgabe ist die Bildung von Subkomitees, wovon sich das eine mit den Problemen der Produktion und das andere mit jenen der Verteilung zu befassen hat, sowie mehrerer Arbeitsgruppen vorgesehen.

Wenn damit auch noch keine praktischen Ergebnisse erreicht sind, so darf man doch Genugtuung darüber empfinden, dass die Verbesserung der Kohlenversorgung Europas, die für seinen Wiederaufbau und sein weiteres Gedeihen ausserordentlich wichtig sind, ernsthaft geprüft und an die Hand genommen wird.

## Kurze Nachrichten

**Die Schweiz hat die Einfuhr von Reis wieder aufgenommen.** In letzter Zeit sind etwa 8000 Tonnen aus Brasilien importiert worden. Gegenwärtig wird noch mit Italien verhandelt, das aber Getreidelieferungen fordert, die nicht bewilligt werden können; es wird aber angenommen, dass doch noch eine Einigung zustande kommt. Ferner stehen gewisse Lieferungen von geringwertigerem Reis für industrielle Zwecke aus Iran bevor. Inskünftig sollen an Kinder monatlich und an Erwachsene jeden zweiten Monat wieder 250 Gramm pro Kopf abgegeben werden.

**Ueberschuss an Aepfeln und Mandeln in Italien.** Infolge des Rückganges des Früchteexports nach England besteht in Italien ein grosser Ueberschuss an Aepfeln und Mandeln. Die italienische Regierung bemüht sich nun bei den alliierten Besatzungsmächten um die Zulassung von Lieferungen nach Deutschland.

**Neues Fleischprodukt.** In Argentinien wurde ein neues Fleischprodukt geschaffen, das vorzugsweise für den Export gedacht ist. Es handelt sich um ein hochkonzentriertes Fleischmehl aus bestem Ochsenfleisch, das sich vor allem als Zusatz zu Suppen, Saucen, Gemüsen, Omeletten eignet und welches sich wie folgt zusammensetzt: 87,46 % Protein 5,15 % Fett, 1,4% Mineralien (Calcium, Sodium, Eisen), 3,28 % Wasser. Dieses Fleischmehl soll unbeschränkt haltbar und leicht verdaulich sein, so dass es Kindern, Greisen und Kranken empfohlen wird. Es wird in 20-Gramm-Packungen geliefert, die in Argentinien zum Ladenpreis von etwa Fr. —.65 verkauft werden.

«Schweiz. Wirtschafts-Kurier»

## Kreiskonferenzen

### Herbstkonferenz des Kreises VII

*am 5. Oktober in Dübendorf*

(Korr.) Kreispräsident *Hermann Schlatter* begrüsst als Gäste Frau *Schuhmacher*, Delegierte des KFS, Herrn Dr. *M. Weber*, Herrn Prof. *Frauchiger*, Delegierter der MSK, sowie die Herren *Fr. Heeb* und Stadtrat *Erb*, Mitglieder des V. S. K.-Verwaltungsrates. 118 Delegierte haben sich zur Kreiskonferenz eingefunden.

Das Haupttraktandum der Herbstkonferenz ist das Referat von Herrn Dr. *M. Weber*, Präsident der Verbandsdirektion, über «*Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Verbandsvereinen*». Einleitend skizziert der Referent die wichtige Stellung der Genossenschaft in der Auseinandersetzung zwischen den zwei Hauptströmungen: staatliche Planwirtschaft und privatkapitalistische Wirtschaft, in welcher die Genossenschaft die grosse Aufgabe des Ausgleichs zu lösen hat. Nach einem zusammenfassenden Rückblick auf die Entstehungsgeschichte des Verbandes befasst sich der Referent mit den beiden Hauptaufgaben des Verbandes, die in der Vertretung der Genossenschaftsinteressen und der Warenvermittlung bestehen.

Die mit der Durchführung der Interessenvertretung (Rechtsabteilung, Treuhandabteilung, Presse, Wirtschaftspolitik, Steuerberatung, Bauwesen usw.) verbundenen Kosten müssen entweder direkt den Vereinen belastet werden, die diese spezielle Dienste in Anspruch nehmen, oder aber der V. S. K. muss seine Kosten durch entsprechenden Aufschlag auf den Warenpreisen decken. Der V. S. K. wählt je nach Möglichkeit und Zweckmässigkeit den einen oder andern Weg. Als Beispiel wird ausser dem «GV» die Revisionstätigkeit des Verbandes erwähnt. Der Verband berechnet für seine Revisionen Fr. 30.— pro Tag; private Treuhandfirmen stellen Fr. 110.— und die Spesen in Rechnung. Mit diesem Vergleich wird auch die vorgesehene Erhöhung des Ansatzes von Fr. 30.— auf Fr. 60.— begründet.

Ein Ueberblick über die Zusammensetzung der genossenschaftlichen Warenvermittlung zeigt, dass vor allem auf dem Gebiet der Manufaktur- und Haushaltwaren der Genossenschaft noch ein grosses Tätigkeitsgebiet offen steht.

Abschliessend weist der Referent darauf hin, dass der allgemeine Wille zum Dienen, ein stets von einem guten Genossenschaftsgeist getragener Verkehr zwischen Verband und Vereinen grösste Bedeutung hat. Schon mit Rücksicht auf die Auseinandersetzung mit der Konkurrenz ist eine einträchtige Zusammenarbeit zwischen Verband und Vereinen dringlicher als je.

Das mit grossem Beifall aufgenommene Referat löste eine lebhaft benützte Diskussion aus, in welcher verschiedene Anregungen und Wünsche dem Verband gegenüber geäussert wurden.

Ueber die Traktanden «*Fragen der Ausbreitung der Genossenschaften*» und «*Mitteilungen über die Arbeit der Betriebsvergleiche*» orientierte der Präsident in gedrängter Form, wobei er für beide Postulate auf die Grenzen der Möglichkeit hinwies.

An Stelle des zurückgetretenen Herrn *Steinmann* wird Genossenschafter *Bickel* zum Leiter der Kommission für Studienzirkel gewählt.

Der Konsumverein *Arbon* hat seinerzeit eine Teppich-Engros-Abteilung eröffnet und fühlt sich nun bedroht durch den Beschluss des V. S. K., eine Abteilung für Innendekoration zu eröffnen. Der KV Arbon wünscht in seinen Bestrebungen, in Verhandlungen mit dem V. S. K. zu seinem Recht zu kommen, unsere Unterstützung. Im Namen der Kreiskonferenz äussert der Präsident den Wunsch, V. S. K. und KV Arbon möchten zu einer für beide Teile befriedigenden Einigung kommen.

Zum Abschluss der Kreiskonferenz richtet Frau *Kaufmann* den Wunsch an die anwesenden Genossenschafter, in der Genossenschaftspresse das Eintreten für die Gleichstellung von Mann und Frau zu ermöglichen, um der Abstimmungsvorlage zum Erfolg zu verhelfen.

## Herbstkonferenz des Kreises IXa

*in Linthal am 19. Oktober*

(Korr.) Kreispräsident *Rud. Störi*, Hätzingen, begrüsst im besonderen Herrn Dr. *Max Weber*, Präsident der Direktion des V. S. K., Verbandsvertreter *Schadegg* und Frau *Ziegler*, Arbon, Delegierte des KFS. Die Tagung, die während der Schweizer Woche stattfindet, soll uns ganz besonders an die Schweizer Ware erinnern. Der gute Gedanke dieser Werbewoche soll in uns das ganze Jahr weiterleben. Eine besondere Ehrung gilt dem *25jährigen Bestehen unseres Kreisverbandes*. Noch heute wirken drei der damaligen Gründer im Vorstande mit, es sind dies der Präsident *Rud. Störi*, Hätzingen, *Thomas Hefti*, Wallenstadt, und *Barth. Eggenberger*, Grabs. Die übrigen Genossenschafter, die damals im Vorstande waren, sind zur grossen Armee abberufen worden, nämlich Verwalter *Fridolin Michel*, Glarus, Waisenvogt *Blumer*, Engi, Kantonsrat *Peter Vogt*, Siebnen, und *Fritz Hefti*, Rapperswil. Wir freuen uns, feststellen zu dürfen, dass die damals in Angriff genommene Arbeit zum Nutzen unserer Bewegung ihre Wirkung erzielen konnte. Der Kreisverband hat nicht weniger als 26 verschiedene Veranstaltungen durchgeführt, abgesehen von den ordentlichen Tagungen. Eine immense Arbeit zum Nutzen der Genossenschaftsbewegung, der Genossenschafter, der Konsumenten ist hier geleistet worden. Möge diese gute Entwicklung auch weiterhin Früchte tragen zur weiteren Erstarkung unserer Genossenschaftsbewegung.

Der Appell ergibt die Anwesenheit von 63 Delegierten aus 25 Vereinen.

Nach der Uebermittlung der besten Grüsse und Glückwünsche der Verbandsdirektion an die Adresse unseres Kreises und besonders der drei noch heute im Vorstande des Kreises tätigen Genossenschafter zeigt Herr Dr. *Max Weber* die Bedeutung des V. S. K. für die Konsumgenossenschaften auf. Noch heute organisiert der V. S. K. die Konsumkraft der Schweizer Bevölkerung durch Förderung der Gründung von neuen Genossenschaften und durch Stärkung und Erhaltung der bereits bestehenden Organisationen. Es ist der V. S. K., der auf politischem Boden in erster Linie die Konsumenteninteressen vertritt. Die Unterstützung der einzelnen Genossenschaften in allen Fragen der Propaganda, die Verlagstätigkeit sowie die grosse erzieherische Tätigkeit im Genossenschaftlichen Seminar und in besonderen Kursen seien nur nebenbei betont. In der Warenvermittlung liegt eine noch intensivere Zusammenarbeit von V. S. K. und Genossenschaften im Interesse der Konsumenten.

Dem mit grossem Applaus verdankten Referat folgt eine sehr interessante, von Ständerat *Hefti*, Hätzingen, eingeleitete *Diskussion*, die zeigt, dass die Genossenschafter unseres Kreises, von viel gutem Willen beseelt, am weiteren Aufbau unserer Bewegung im von Dr. Weber aufgezeigten Sinne arbeiten. Erfreulich ist die Feststellung, dass sämtliche Vertreter der Genossenschaften immer und immer wieder an der politischen Neutralität festhalten und trotz der regelmässigen Angriffe der Gewerbekreise diese Bemühungen auch von den einzelnen Genossenschaftern anerkannt und gewürdigt werden.

Vizepräsident *Emil Zweifel*, Schwanden, bespricht in einem ausserordentlich interessanten Votum die Revisionsberichte unserer Vereine. Frau *Ziegler* überbringt die Grüsse der Frauen an die Versammlung.

Mit der Besichtigung der neuen Bäckerei des Konsumvereins Ennetlinth, Linthal, schliesst die sehr aufschlussreiche Tagung.

# Für die PRAXIS

### „Mir müend luege, dass mer usechömet!"

Es sind nicht die gleichgültigen, nachlässigen Verkäuferinnen, die so reden. Sie werden sicher — gern oder ungern (aber lieber *gern*, bitte!) — bereit sein, beim Gemüse- und Obstverkauf noch mehr Aufmerksamkeit zu verwenden und auch noch mehr Sorgfalt, wenn sie dafür zufriedenere und *mehr* Obst- und Gemüseabnehmer schaffen können.

Die vermehrte *Aufmerksamkeit* bestände darin, dass Sie *Obst und Gemüse* in Zukunft noch besser sortieren, wenn es in den Laden gebracht wird, und dass Sie während des Verkaufens stets auf *angesteckte Früchte* oder *welke Blätter* achten und diese vorweg entfernen (vorläufig vielleicht nur neben den Behälter legen, bis Sie Zeit finden, sie an den richtigen Ort zu bringen).

Die vermehrte *Sorgfalt* müsste wahrscheinlich schon *beim Auspacken des Obstes* und beim Sortieren in die Verkaufsbehälter einsetzen. «Me gseht jo nüt», wird vielleicht Ihre Lehrtochter einwenden, wenn Sie sie wegen grober Behandlung der Früchte zurechtweisen; sie weiss eben nicht, dass solche durch Fall oder Druck verursachten «Mösen» sich erst nach Stunden zeigen und dass dann die Früchte sehr rasch faulen.

Vermehrte Sorgfalt brauchen auch die *Gemüse*, besonders *Blattgemüse* bei warmer Witterung oder im geheizten Verkaufsraum. Kopfsalat, Nüsslisalat, Spinat, Kresse usw. müssen 2—4 mal während des Tages leicht benetzt werden. So wird das verdunstete Wasser ersetzt. Ihr Blattgemüse sieht frisch aus, Sie haben abends entweder alles verkauft oder nicht mehr viel Welkes und Ausgetrocknetes herauszulesen.

Fahnden Sie schon nach dem Morgenverkauf, also am frühen Nachmittag nach welken Blättern, angesteckten Früchten: dann haben Sie abends weniger Verlust und weniger Arbeit, und Ihre Nachmittagskäufer finden immer noch «gluschtiges» Gemüse für das Abendessen.

Wenn Sie dann auf dem Preistäfelchen für Grapefruits vielleicht auch noch «aus Palästina!» schreiben oder bei Zitronen «aus Sizilien!» oder bei Orangen «kernenlos!» oder bei Birnen «vollsaftig!» oder bei Aepfeln «durststillend!» oder bei Aprikosen «süss und saftig!» oder «reif zum Sterilisieren!» usw., dann haben Sie ein fröhliches Verkaufen vorbereitet, und wenn sie den ganzen Tag hübsch verkauft haben, dann bleibt Ihnen für den Abend nicht mehr viel übrig — nicht mehr viel Ware, nicht mehr viel Arbeit und nicht mehr viel Verlust: Sie «chömed use»! L. E.

### Und als er an die Stadt „Erfolg" kam

* Ein junger Mann im Alter von 25 Jahren trat seinen Lebensweg an und kam an die mit Mauern umgebene Stadt «Erfolg».

«Ich möchte hinein», rief der junge Mann.

«Natürlich möchten Sie das», sagte der Torwächter bedächtig. «Alle möchten sie hinein. Meine Weisungen aber lauten, nur die hineinzulassen, die die Prüfung unserer vier Fragen bestehen. Die erste Frage lautet: Geben Sie weniger aus, als Sie verdienen?»

«Du meine Güte, nein», entgegnete der junge Mensch.

«Ich habe, offen gestanden, einige Schulden.»

«Die zweite Frage», sagte der Torwächter, «ist diese: Machen Sie sich etwas aus Spott und Kritik?»

«Aber sicher», entgegnete der junge Mann. «Ich kann es nicht leiden, wenn andere Leute mich zum besten haben oder mich gar bekritteln.»

«Die dritte Frage», sagte der Torwächter, «ist: Können Sie tüchtig und angestrengt arbeiten?»

«Nun, ich bin nicht gerade darauf erpicht, mich abzuplagen», erwiderte der junge Mann. «Ich bin darauf aus, möglichst ein angenehmes Leben zu führen.»

«Die vierte Frage», fuhr der Torwächter fort, «ist schliesslich: Haben Sie die Absicht, im Lernen fortzufahren?»

«Lernen?» meinte der junge Mann, «die Tage meiner Schulzeit sind längst vorüber. Was ich haben will, ist ein wirklich gutes Gehalt.»

«Es tut mir leid», schloss der Torwächter, «Sie haben die Prüfung nicht bestanden. Ich kann Ihnen das Tor zum Erfolg nicht öffnen.»

### Wie „behandle" ich einen widerwärtigen Käufer?

*Von einem erfolgreichen Verkäufer*

* Es gibt Käufer, die schwierig zu behandeln, ja fast unausstehlich sind. Die einen weisen einen mit unbegründeten, manchmal mit harten Worten ab; wieder andere gebärden sich heftig, nörgeln oder fühlen sich aus unbegrenztem Hochmut erhaben über die Verkaufskraft, von der sie bedient werden sollen.

Wenn diese nun innerlich rebelliert und nur mit Widerwillen an die Beratung geht, dann ergibt das für beide Teile ein negatives Resultat.

Immer, wenn ich mit einem solchen Menschen in Berührung komme, stelle ich mir diesen Käufer als bedauernswerten Patienten vor. Ich verwandle ihn also gleichsam in einen Kranken. Wie ein Arzt versuche ich nun, mit behutsamer Stimme und einem angenehmen Lächeln auf den Pseudo-Kranken einzuwirken. Auf diese Weise bringe ich den Groll und die Antipathie, die sich schon unbewusst in meinem Innern breitgemacht haben, augenblicklich zum Schweigen. Dafür regieren nun Mitleid und Menschenfreundlichkeit meine Gefühle. Geizige, mürrische Menschen, ewige Nörgler und Miesmacher sind ja tatsächlich zu bedauern und gut zu behandeln, denn sie kennen bestimmt kein richtiges Glück. Gerade diese Leute sind es aber gewohnt, dass man ihnen mit Misstrauen und ohne Sympathie begegnet. In diesen Fällen hat mein Vorgehen oft Wunder gewirkt. Sie werden durch meine Freundlichkeit über-

rascht und sind eher geneigt, mir zuzuhören und schliesslich zuzustimmen.

Mir selber erweise ich mit dieser Methode den grössten Dienst, weil damit jede unangenehme Aufregung sofort gebannt ist und ich mich selber gar nie beleidigt fühlen kann.

Versuchen Sie dieses Rezept!

## Ladendienst interessanter als die eintönige Fabrikarbeit

Herr Direktor Stoll, ACV beider Basel, bestätigte diese Tatsache auf Grund folgender Erfahrung:

In den letzten Jahren haben öfters junge Verkäuferinnen, angezogen durch hohe Löhne, ihren Beruf aufgegeben und sind in den Dienst der Industrie getreten. Manche davon sind aber zurückgekommen und haben erklärt, es bei der einförmigen Fabrikarbeit nicht aushalten zu können. Sie sehnten sich zurück nach der lebendigen Arbeit im Laden, die ihnen zum Lebensbedürfnis geworden war.

## Das Lob der Bürolistin

*von Hans Heini Baseler*

Betty, die Daktylographin, hatte gekündigt, um zu heiraten.

«*Wir müssen ihr ein ganz besonders gutes Zeugnis schreiben*», sagte der Chef zum Prokuristen. Das war auch die Meinung des Prokuristen. Es war überhaupt die Auffassung des gesamten Personals. Alle wollten ihren Anteil an dem Zeugnis haben.

«*Vor allem Pünktlichkeit*», sagte der Prokurist und schrieb.

«*Ihren ungewöhnlichen Fleiss nicht vergessen*», rief der Buchhalter.

«*Gewissenhaft und zuverlässig war sie in höchstem Masse*», bemerkte der Kassier.

Und sogar der Lehrling liess sich vernehmen, er habe von Fräulein Betty viel gelernt.

So kam ein recht gutes Zeugnis zustande: pünktlich, fleissig, sehr sauber, gewissenhaftes Arbeiten. «*Hm*», urteilte der Chef, als er dieses Zeugnis unterschreiben sollte, nichts als «*hm*», aber es enthielt die ganze Kritik. Gewiss, es war ein gutes Zeugnis. Es unterschied sich aber in nichts von anderen guten Zeugnissen. Es fehlte irgend etwas. So lag denn das unterschriftlose Zeugnis wieder auf dem Pult des Prokuristen.

«*Man muss das Lob steigern*», riet der erste Korrespondent.

So geschah es auch. Ueberall wurde das Wörtlein «sehr» hinzugefügt. Aber das las sich gedrechselt; selbst der Korrespondent, von dem doch der Vorschlag stammte, musste das zugeben. Der Buchhalter kritisierte, das «sehr» sei sowieso ein Unsinn, entweder sei man pünktlich oder unpünktlich; wie man auch nur tot oder lebend, aber nicht sehr tot oder sehr lebend sein könne. Nun begann man die Sätze, statt die Worte zu schrauben. Aber das Zeugnis wurde nicht besser.

Schliesslich ereiferte sich der Buchhalter: «*Wir schreiben daran vorbei. Wenn ich mir das richtig überlegt habe, so ist es nicht bloss die Daktylographin, die uns verlässt und der wir ein ganz besonders gutes Zeugnis ausstellen möchten. Pünktlich und zuverlässig waren auch die Vorgängerinnen von Fräulein Betty. Es liegt nicht daran!*»

«*Aber keine hat uns Tee gekocht*», entfuhr es dem Korrespondenten.

«*Und keine hat soviel Blumen in Vasen und Töpfen gehabt*», ergänzte der Kassier.

«*Das ist es*», schmunzelte der Buchhalter, «*ein neuer Spiegel im Vorraum, ein Bürstenstrich über den im Geschäft verstaubten Kittel, alle Jubiläen, Merkdaten und Geburtstage im Kopf, auch bei Gewitterstimmung immer ein freundliches Wort für jeden auf den Lippen, in strengen Tagen nie müde und noch vieles anderes mehr, eben dieses frauliche Etwas, dieses Mütterliche!*»

Auch dem Prokuristen ging ein Licht auf. «*Aber, meine Herren*», sagte er, und seine Stimme war fast ein wenig traurig, «*wir können das doch unmöglich im Zeugnis erwähnen — ich bitte Sie, das geht doch nicht.*»

Und wiederum stimmte jeder zu. Keiner hatte je ein Zeugnis einer Daktylographin gesehen, in dem geschrieben stand, das Fräulein Soundso könne auch gut Tee kochen, Blumen überall hinstellen und an alle Kleinigkeiten denken.

«*Irgendwie muss es doch gesagt werden*», rief der Buchhalter, «*irgendwie müssen wir eben doch den Anfang machen.*»

Sie machten auch den Anfang und legten dem Chef das neue Zeugnis vor. Der zögerte erst einen Augenblick, dann setzte er mit kräftigem Zug seine Unterschrift unter das, was auch ihn betroffen hatte, denn auch er hatte Fräulein Betty ihrer Eigenschaften wegen liebgewonnen.

Betty erhielt das Zeugnis in verschlossenem Umschlag und öffnete diesen erst zu Hause in Gegenwart ihres Verlobten. Da hiess es: «*Wir werden Fräulein Betty nicht nur als tüchtige Mitarbeiterin vermissen, sondern ebensosehr als Kameradin. Mit ihren freiwillig übernommenen kleinen Diensten am leiblichen Wohl ihrer Mitarbeiter wie überhaupt in ihrer, der gesamten Arbeit zugute kommenden, fraulichen Art, hat sie bewiesen, dass sie für ihren neuen Beruf als Hausfrau, zu dem wir ihr von Herzen Glück wünschen, bestens geeignet ist.*»

Dem Büropersonal entging leider der wirkliche Schlusspunkt unter diesem Zeugnis, nämlich der ganz besondere Kuss des künftigen Ehegatten ins strahlende Gesichtchen Bettys.

## Über den Zukunftsladen und den Automatenverkauf

kann der Monatsschrift «Organisator» u. a. folgendes entnommen werden:

*Verkauf nach Muster.* Im Zukunftsladen wird der Kunde in einem Verkaufsraum die Muster aller Waren mit Preisen und Nummer ausgelegt finden. Er kann bequem seine Auswahl treffen, notiert Nummer und Quantum und übergibt diesen Zettel dem Kassier, der die Beträge aufrechnet. Während dieser Zeit ist die Ware bereits auf mechanischem Wege vom Lager an die Kasse befördert, wird verpackt und ausgehändigt.

*Waschautomaten.* Die auch in der Schweiz käuflichen Bendix-Waschmaschinen sind mit einem Automaten verbunden. Man kann bis zu zehn Pfund Wäsche einwerfen und nach dreissig Minuten die Wäsche sauber gewaschen und geschleudert in einem Korb wieder nach Hause nehmen. In Amerika gibt es heute über tausend solcher Automaten-Wäschereien, die in Läden mit je zwanzig Maschinen arbeiten.

*Fertige Speisen warm durch Automaten.* Heute gibt es solche Automaten, die eine dreigeteilte Platte mit Fleisch, Kartoffeln und Gemüse zum Essen bereit, warm liefern. Die Heizung wird durch Elektronen besorgt, sobald das Geld eingeworfen ist. Ebenso kann man frischen Kaffee in Automaten erhalten. Heisses Wasser strömt über Nescafé. Es stoppt, falls der Kunde zu früh die Tasse wegnehmen will, damit er sich nicht beschmutzt oder verbrüht. Zucker und Milch werden je nach Wahl durch Knopfdruck beigefügt.

## Gefährlicher Optimismus

Der Schein trügt: Wenn wir letztes Jahr den Umsatz um 10 % erhöhten — und entsprechend einen grösseren Verdienst hatten —, so geht unser Geschäft dennoch den Krebsgang, falls unsere Kollegen (oder die amtlich ermittelte Gesamtheit der Branche) den Umsatz um 20 % steigerten. — Wir Geschäftsleute gleichen Wettschwimmern: Dass wir in reissender Strömung schnell vorankommen, liegt auf der Hand. *In bezug auf das Ziel aber machen wir nur dann Fortschritte, wenn wir nicht hinter unseren Konkurrenten zurückbleiben.* Ebenso wichtig wie die bewältigte Distanz ist unsere Position. Ehrliche Selbstprüfung kann niemandem schaden.

«Basler Detailhandels-Post»

**Der Chef sagte: «Herr Rupprecht, man behauptet von Ihnen, dass Sie punkt füni, beim ersten Glockenschlag mit dem Schreiben aufhören, selbst wenn Sie mitten im Satz sind!»**

**«Das ist ganz ausgeschlossen, Herr Direktor», verteidigte sich der junge Mann, «ich fange gar keinen Satz mehr an, wenn es kurz vor füni Uhr ist!»** «Jungkaufmann»

# LEISTUNG IM BERUF — PFLEGE GEIST UND KÖRPER

## ÜBER DEN SCHUTZ VOR ERKÄLTUNGEN

erteilt ein Arzt im amerikanischen Genossenschaftsorgan «Midland Co-operator» Anleitungen, denen er — wohl in der Erkenntnis, dass auch die bestgemeinten Ratschläge eine Ansteckung nicht immer zu verhüten vermögen — gleich auch noch Massnahmen zur Heilung beifügt.

Resümieren wir zum Wohle der Betroffenen, was da gesagt wird:

Erkältungen sind an sich nicht gefährlich; sie sind es nur insofern, als sie den Weg frei machen für ernstere Infektionen. Die Ratschläge lauten u. a.:

Trinke viel Wasser; acht Gläser im Tag sind nicht zu viel, und ernähre dich vorzugsweise mit folgenden sieben Hauptspeisen: 1. Fleisch, Fisch oder Geflügel; 2. Milch und Käse; 3. Orangen, Grapefruits, Zitronen; 4. grüne und gelbe Gemüse, Tomaten und Kartoffeln; 5. Eier; 6. Butter; 7. Vollkornbrot. Erwarte aber nicht, dich durch Anessen einer dicken Fettschicht oder durch unmässiges Vertilgen von Zuckersachen gegen Erkältungen immun machen zu können.

*Sorge für genügend Schlaf.* Übermüdete oder zu wenig Schlaf geniessende Personen sind viel leichter Erkältungen unterworfen als andere.

Kräftige dich durch *Bewegung im Freien und kalte Waschungen* — aber ohne zu übertreiben.

Ist trotz diesen Vorsichtsmassnahmen das Gefürchtete eingetreten, dann kannst du ruhig mit den Massnahmen aufhören und mit der Abwehr beginnen. Es sind da zwei Stadien zu beachten: Erstens das *Trockenstadium*, in welchem der Atem behindert ist, Nase und Hals austrocknen. Hier kann eventuell durch rasches Eingreifen die Erkältung noch paralysiert werden. Man gehe früh zu Bett, nachdem man eine oder zwei Aspirintabletten geschluckt hat. Gurgle mit heissem Salzwasser, bevor du ins Bett kriechst.

Wenn die Erkältung an Boden gewinnt, nimm vor dem Zubettgehen ein heisses Bad und schlucke ein heisses Getränk. Limonade oder etwas Ähnliches, damit du ins Schwitzen gerätst. Hüte dich vor Zugluft, ziehe warmes Zeug an und bleibe wenigstens zehn Stunden im Bett.

Manchmal gelingt es auf diese Art, eine Erkältung im ersten Stadium innert 24 Stunden zu brechen. Wenn nicht, so gelangt man ins zweite, *nasse* Stadium, das erheblich ungemütlicher ist als das erste, wie jedermann konstatieren kann. Wenn die Temperatur über 38 Grad steigen sollte, rufe einen Arzt. Es kann sich um eine Influenza, Lungen- oder Brustfellentzündung und dergleichen handeln, und du wirst wünschen, die Mitgliedschaft einer Krankenkasse erworben zu haben. Der Arzt wird die nötigen Verhaltungsmassnahmen anordnen. Immerhin seien folgende allgemeine Regeln empfohlen:

Iss, wenn du magst, aber trinken *musst* du. Schlucke Suppen, Fuchtsäfte u. dgl.

Gurgle mit heissem Wasser, in dem ein Teelöffel voll Salz aufgelöst ist.

Spüle fleissig die Nase aus, aber vorsichtig, um nicht Infektionsstoff in die Ohrengänge zu treiben.

Befolge die vom Arzt angeordneten Ratschläge und mache nur mässigen Gebrauch von den Hausmittelchen, die dir Verwandte und Freunde anraten.

Vor allem aber stelle die Arbeit ein, auch wenn du zufällig keine Krankenentschädigung erhalten solltest.

## DIE STIMME DES EIGENEN GEWISSENS

muss verstummen vor dem Schrei des «man», dem Befehl der Massen, der «Stimme des Volkes» oder wie immer der schöne Name lauten mag, hinter dem sich das anonyme, das subjektlose «man» versteckt. Was ich selbst für recht oder unrecht halte, wird bedeutungslos angesichts dessen, was «man» als recht ansieht.

Damit aber wird das Ich, wird der einzelne in einem noch höheren Grade um seinen persönlichen Inhalt gebracht. Damit verliert der Mensch seinen Kern. Viele meinen, was das Wesen des Menschen ausmache, sei sein Temperament, seine Veranlagung, die grosse oder kleine Begabung, die er besitzt, seine geringen oder hohen Fähigkeiten. Aber diese Meinung ist falsch. All diese Dinge sind nur — gute oder mangelhafte — Werkzeuge des Ich. Das eigentliche Wesen des Menschen aber, das, was den Inhalt seiner Persönlichkeit ausmacht, ist weder sein Wissen, noch sein Temperament, noch seine Begabung, sondern es sind die sittlichen und religiösen Entscheidungen, die er fällt.

Was den Kern des Menschen ausmacht, das ist die Art, wie er sich mit den *Lebensfragen*, und das heisst nicht mit abstrakten Problemen, sondern mit den Fragen seines *eigenen* Lebens auseinandersetzt. Diese Fragen treten ihm in seinem Alltag entgegen, in den Menschen, mit denen er zusammen lebt, im Beruf, der ihm zugefallen ist oder den er sich gewählt hat.

«Neues Leben»

## LEBEN

«*Was habe ich vom Leben?*» Die Rede derer, die sich schleppen lassen.
«*Was wirke ich im Leben?*» Die Rede derer, die voranschreiten.
«*Wie danke ich dem Leben?*» Die Rede derer, die vorangetragen sind.

Das Leben wird in Ewigkeit entweder Chaos sein oder Schöpfung; Sklaverei oder Wagnis der Freiheit; Verzweiflungsschrei oder Tat aus dem Glauben. Es wird immer ein Gang sein am Abgrunde hin; alles Lichte in ihm ist ein Trotzdem, eine Ueberwindung des Todes, ein Muss aus tiefster Seele, ein strömender, sonnenhaft geballter Wille, der durch die Nacht bricht und sich gegen die Nacht behauptet. G. St.

## WEISHEIT FÜR DIE FREIE ZEIT

Die Erholung ist ein wichtiges Element der Arbeit. Ich bringe die freie Zeit nicht irgendwie herum, sondern erhole mich bewusst, hauptsächlich beim Spiel mit den Kindern, beim Wandern, in der Gartenarbeit, beim Skifahren und bei der Mithilfe in der Hausarbeit. Man kann sich beim Holzbeigen und Wäscheaufhängen meines Erachtens besser erholen als im Café. Malen, Zeichnen und Photographieren gehören auch hierher, setzen aber voraus, dass man nicht zu stark abgespannt ist. Auch gar nichts tun muss man können. E. O.

## Die Bewegung im Ausland

**Dänemark.** *Eine genossenschaftliche Theaterorganisation.* An den 27 Kreisversammlungen des dänischen Genossenschaftsverbandes soll die Frage der Bildung einer Theaterorganisation besprochen werden. Bereits haben sich 350 Verbandsgenossenschaften provisorisch zugunsten des Projektes ausgesprochen, während es von 200 anderen abgelehnt wurde. Der definitive Entscheid wird an den Kreisversammlungen gefasst werden. Die 350 zustimmenden Genossenschaften umfassen 70 000 Familien, was besagen will, dass die neue Organisation bereits einen Grundstock von ebensovielen Mitgliedern besitzt, dem sich voraussichtlich, neben den Genossenschaften, die sich noch nicht ausgesprochen haben, noch rund 60 000 Mitglieder der nationalen genossenschaftlichen Jugendorganisationen anschliessen dürften.

## Bibliographie

**«Büro und Verkauf».** * *In der Novembernummer* macht ein erfahrener Praktiker unter dem Titel «Bilanzwahrheit in Gefahr» bemerkenswerte Vorschläge zur Behebung des Chaos in der Einschätzungspraxis. Der Beitrag von Chefsteuerkommissär Dr. Rutschmann über das Verhalten des Steuerpflichtigen bei der Einschätzung bildet eine gute Ergänzung zu diesem Thema. Weiter findet sich ein Aufsatz über den Abzug der Berufsauslagen bei der Wehrsteuer. Ausserdem enthält das Heft Abhandlungen über Marktforschung und Reklamepraxis sowie Betrachtungen über deutsche und englische Geschäftskorrespondenz.

## Aus unserer Bewegung

### Aus unseren Verbandsvereinen

| Umsätze: | 1945/46 | 1946/47 |
|---|---|---|
| **Beinwil a/S.** | 374 600.— | 398 500.— |
| **Beverin Sils i/D.** | 320 500.— | 349 300.— |
| **Ebnat-Kappel** | 731 500.— | 833 200.— |
| **Gelterkinden** | 1 217 100.— | 1 440 600.— |
| **Krattigen** | 179 900.— | 208 600.— |
| **Langenthal** | 1 786 450.— | 1 952 800.— |
| **Langnau i/E.** | 1 064 100.— | 1 138 400.— |
| **Leissigen** | 129 000.— | 147 000.— |
| **Lyss** | 1 004 800.— | 1 182 600.— |
| **Thun-Steffisburg** | 6 405 400.— | 7 036 400.— |
| **Uetendorf** | 714 100.— | 777 200.— |
| **Zollikofen** | 427 400.— | 504 700.— |

Der Genossenschaftsrat von **Bern** bewilligte einen Zusatzkredit für den Bäckereiumbau. **Kestenholz** hat nun am Montagnachmittag seine Verkaufslokale geschlossen. **Lachen** wird inskünftig, laut Beschluss der Generalversammlung, seine Verkaufslokale am Mittwochnachmittag schliessen. Beim Arbeiter-Bildungsauschuss **Muri-Gümligen** sprach Herr Dr. Max Weber, Präsident der Direktion des V. S. K., über «Genossenschaften und Gewerkschaften». **Uzwil** lud zu einem gemütlichen Abend ein, an welchem u. a. Fräulein G. Gröbli ein Kurzreferat hielt. In **Winterthur** sprach Fräulein E. Mathis, ehemalige Krankenschwester am Kantonsspital Winterthur, über «Aufbauarbeit im Hilfswerk Rimini (Italien)». Der **Zürcher** Genossenschaftsrat bewilligte wieder einige Kredite; so u. a. Fr. 500 000.— für den Umbau des Annahofes zur Erweiterung der Verkaufsräume; Fr. 100 000.— für die Renovation der St. Annahof-Passage; Fr. 183 000.— zur Ausrichtung einer Ergänzungs-Teuerungszulage an das Personal, womit es pro 1947 in den Genuss eines Teuerungsausgleichs von 60 Prozent gelangt. **Chur, Erschwil, Schwanden, Sirnach** und **Wettingen** führten Filmabende durch.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Bern** diskutierten die Genossenschafterinnen über «Zweck und Aufgaben eines Genossenschafterinnenvereins». **Biel** beschloss wiederum die Patenschaft eines Oesterreicher Kindes zu übernehmen. — Ferner hielten Referate Herr Redaktor Kunz über «Wien einst und jetzt» und Herr Eric Descœudres, Redaktor von «La Coopération», über «L'enfant face à l'argent». **Chur** arrangiert auch dieses Jahr wieder Kinderstunden zur Anfertigung von Weihnachtsarbeiten. **Kreuzlingen** besuchte in St. Gallen die Aufführung der Operette «Land des Lächelns». **Thalwil** besprach «Die wertschaffende Tätigkeit der Hausfrau». In **Zürich** referierte Frau Dr. Michel über «Erbrecht». G.

# 1948

Ein neues Jahr kündet sich an,
ein neues Jahr mit noch
grösseren Aufgaben.

Der genossenschaftliche Fortschritt bedarf besonderer Anstrengungen. Geben wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Mittel in die Hände, die ihnen ihre verantwortungsvolle Aufgabe erleichtern. Ohne eine ständige berufliche Schulung und Aufklärung vor allem der Verkäuferinnen, ohne Mitarbeiter, die sich in den Problemen unserer Bewegung auskennen, werden wir die gesteckten Ziele kaum erreichen.

**Die genossenschaftlichen Angestellten gehören zu den wertvollsten Trägern der genossenschaftlichen Entwicklung.**

Ihr guter Wille, ihre Bereitschaft zu voller Arbeitsleistung, ihre kameradschaftliche Zusammenarbeit zum Nutzen der Genossenschaften, ihre freundliche Bedienung, ihre Warenkenntnisse sind hochschätzenswerte Elemente, um das Vertrauen einer wachsenden Mitgliedschaft in die Genossenschaft zu erhalten und zu mehren.

Ein **genossenschaftliches Fachblatt,** das in dieser Richtung arbeitet, gehört deshalb in die Hände aller Verkäuferinnen, aller Genossenschaftsangestellten überhaupt.

**Verwaltungen und Behörden, entschliesst euch deshalb — sofern ihr es nicht schon getan habt — zu einem Abonnement des «Schweiz. Konsum-Vereins» für das gesamte Personal.**

## KREIS VII (Zürich und Schaffhausen)

An die
*Genossenschaften des Kreisverbandes VII V. S. K.*

Werte Genossenschafter!

Der Kreisvorstand beschloss in seiner Sitzung vom 12. November die Einberufung einer

### Extra-Kreiskonferenz

**Sonntag, den 7. Dezember, vormittags 9 Uhr, in den Sitzungssaal des «St. Annahof» in Zürich.**

Bei diesem Anlass soll einmal eine **Diskussion über die Propaganda- und Bildungsveranstaltungen** der Genossenschaften abgehalten werden, um eine gewisse Klärung der in Betracht fallenden Probleme zu erzielen. **Kurzreferate** werden dabei halten die Genossenschafter **Heeb** über Propagandaanlässe und **Bickel** über die Studienzirkel, und es wird erwartet, dass dabei gewisse Entschliessungen sich herauskristallisieren. Die Genossenschaften unseres Kreises werden deshalb gebeten, diese Fragen ebenfalls zu erörtern, damit sich gewisse Leitsätze gewinnen lassen.

**Namens des Kreisvorstandes VII.**
Der Präsident: *H. Schlatter*
Der Aktuar: *E. Hausammann*

### *Genossenschaftliches Seminar*
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

### Anmeldung für die Moderne Verkäuferinnenschule

*Kurse mit hauswirtschaftlichem Unterricht zur Heranbildung von Verkäuferinnen: vom 1. Mai 1948 bis 30. April 1950.*

Der Unterricht in diesen Kursen erstreckt sich auf die theoretische und praktische Ausbildung auf dem Gebiete der Verkaufskunde und der Hauswirtschaft sowie auf allgemein bildende Fächer, und zwar:

Verkaufskunde, Warenkunde, Buchhaltung, Rechnen, deutsche Sprache, französische Sprache, Dekorationslehre, Genossenschaftskunde, Erziehungslehre, Rechtskunde, Staats- und Wirtschaftskunde, Gesundheitslehre und Krankenpflege, Gesang, Hauswirtschaft: Kochen, Service, Reinigung, Waschen, Glätten, Gartenbau usw. Sowohl der theoretische als auch der praktische Unterricht findet im Freidorf bei Basel statt, woselbst Schulzimmer, Verkaufslokal, Küche und Schlafzimmer zur Verfügung stehen.

*Aufnahmebedingungen:*

a) Alter: vor dem 1. Mai 1948 zurückgelegtes 17. Altersjahr.

b) Vorbildung: Vorzügliche Sekundar-, Bezirks- oder Realschulbildung, Beherrschung der Muttersprache in Wort und Schrift; für Deutschschweizerinnen Aufenthalt in der französischen Schweiz zur Erlangung guter Kenntnisse in der französischen Sprache; für Bewerberinnen aus der Westschweiz oder aus dem Tessin sind gute Kenntnisse der deutschen Sprache unter allen Umständen erforderlich;

c) Bestehen der Aufnahmeprüfung;

d) Einwandfreies ärztliches Zeugnis (erst nach Bestehen der Aufnahmeprüfung einzureichen).

Für die zweijährige Lehrzeit am Genossenschaftlichen Seminar haben die Lehrtöchter kein Kursgeld zu bezahlen. Auch werden ihnen sämtliche Lehrmittel unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Hingegen haben die Lehrtöchter an die Kosten für Verpflegung und Unterkunft einen kleinen Beitrag zu leisten, und zwar Fr. 1.— pro Tag, also monatlich *Fr. 30.—*.

Interessentinnen sind gebeten, sich bis spätestens Ende November 1947 bei der *Leitung des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf*, Postfach Basel 2, anzumelden und ihrer selbstgeschriebenen Bewerbung ihr letztes Schulzeugnis sowie eine Photographie beizulegen. Die Aufnahmeprüfung findet voraussichtlich anfangs Januar 1948 statt.

### *Arbeitsmarkt*

#### Angebot

25jährige tüchtige **Verkäuferin** sucht Stelle in Spezialgeschäft für Manufaktur-, Mercerie- und Bonneteriewaren. Eintritt Januar 1948 oder später. Offerten unter Chiffre M. H. 173 sind zu richten an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

#### Nachfrage

Der Konsumverein Trogen-Wald-Speicher sucht auf 1. Juli 1948 ein tüchtiges **Verkäufer-Paar** zur Führung der Filiale in Speicher mit einem Umsatz von zirka Fr. 170 000.—. Bewerber mit guter kaufmännischer Bildung, Kenntnissen der Lebensmittelbranche (Lebensmittel, Haushaltartikel und Schuhe) und guten Umgangsformen wollen bis spätestens 1. Dezember ihre schriftliche Offerte mit Zeugniskopien, Referenzen und Photo an P. Clavadetscher, Präsident des KV Trogen-Wald-Speicher, in Trogen, einreichen.

Grössere Konsumgenossenschaft in der Ostschweiz sucht jüngeren, gut ausgewiesenen **Hilfsbuchhalter.** Bewerber, mit guten Buchhaltungskenntnissen, wenn möglich mit Praxis in einer Konsumgenossenschaft, erhalten den Vorzug. Offerten mit Lebenslauf, Zeugniskopien, Photo, Referenzen sowie Angabe über Gehaltsansprüche sind zu richten unter Chiffre E. L. 171 an die Redaktionskanzlei, V. S. K. Basel 2.

Wir suchen für unser Zentralmagazin einen **Ersten Magaziner.** Die Bewerber müssen sich über ihre bisherige Tätigkeit in der Lebensmittelbranche ausweisen können. Wir bieten gutbezahlte pensionsberechtigte Dauerstellung. Offerten mit detaillierten Angaben über Alter, Lebenslauf, Gehaltsansprüchen, Zeugniskopien, Photo und Referenzen sind an die Verwaltung des Konsumvereins Wetzikon und Umgebung, in Wetzikon, einzureichen.

Gesucht zu möglichst baldigem Eintritt tüchtige **Erste Verkäuferin,** die befähigt ist, mehreren Angestellten vorzustehen. Kenntnisse in den Spezialabteilungen sind notwendig. Bewerberinnen mit Seminarbildung erhalten den Vorzug. Offerten mit Photo und Zeugniskopien erbeten an den Konsumverein Grabs (St. G.).

Wir suchen auf den 1. Februar 1948 einen jüngeren, initiativen **Verwalter.** Erfordernisse: Gründliche kaufmännische Bildung, solide Branchenkenntnisse (inkl. Manufaktur- und Schuhwaren), taktvolle, zielbewusste Personalführung. Bewerber, die mit dem Genossenschaftswesen vertraut sind, werden bevorzugt. Selbständiger, verantwortungsvoller Posten. Schriftliche Angebote erbeten mit Beilage von Lebenslauf, Zeugnisabschriften, evtl. Referenzen sowie Angabe der Gehaltsansprüche an Herrn Samuel Lüscher, Präsident des Konsumvereins, Muhen (Aarg.).

### INHALT:


| | Seite |
|---|---|
| *Gegen die steuerrechtliche Diskriminierung der Genossenschaften* | 721 |
| *Probleme der Konsumangestellten* | 724 |
| *Bundesrat Dr. Stampfli* | 727 |
| *Die wirtschaftspolitische Seite der beruflichen Fortbildung im Detailhandel* | 727 |
| *Der Genossenschaftsladen ein Zeugnis und Zentrum des genossenschaftlichen Fortschritts und Dienstes* | 728 |
| *Keine Erhöhung des Milchpreises* | 730 |
| *Unser Obstbau und die ausländische Konkurrenz* | 730 |
| *Die Kohlenversorgung* | 730 |
| *Kurze Nachrichten* | 730 |
| *Herbstkonferenz des Kreises VII* | 730 |
| *Herbstkonferenz des Kreises IXa* | 731 |
| *«Mir müend luege, dass mer usechömet!»* | 732 |
| *Und als er an die Stadt «Erfolg» kam* | 732 |
| *Wie «behandle» ich einen widerwärtigen Käufer?* | 732 |
| *Ladendienst interessanter als die eintönige Fabrikarbeit* | 733 |
| *Das Lob der Bürolistin* | 733 |
| *Ueber den Zukunftsladen und den Automatenverkauf* | 733 |
| *Gefährlicher Optimismus* | 733 |
| *Leistung im Beruf — pflege Geist und Körper* | 734 |
| *Die Bewegung im Ausland* | 735 |
| *Bibliographie* | 735 |
| *Aus unseren Verbandsvereinen* | 735 |
| *Kreis VII: Extra-Kreiskonferenz* | 736 |
| *Genossenschaftliches Seminar: Anmeldung für die Moderne Verkäuferinnenschule* | 736 |
| *Arbeitsmarkt* | 736 |